FONDATION D'UNE PETITE ENTREPRISE EN ONTARIO

MINISTÈRE
DE L'INDUSTRIE
ET DU COMMERCE

DIRECTION
DES PETITES ENTREPRISES
ET DES SERVICES RÉGIONAUX

On peut se procurer des exemplaires supplémentaires à la Librairie du gouvernement de l'Ontario
880, rue Bay, Toronto

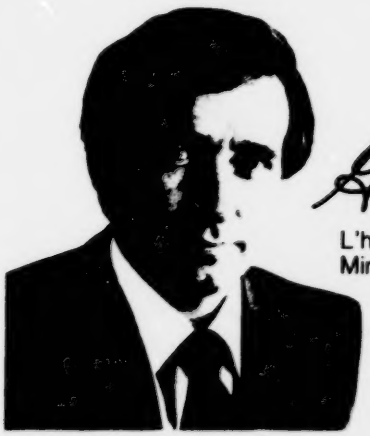
L'Ontario est un endroit rêvé pour les entrepreneurs ambitieux et doués d'imagination qui désirent fonder leur propre entreprise et le gouvernement de l'Ontario déploie des trésors de ressources pour favoriser le succès des entreprises, aussi modestes que soient leurs débuts.

Nous offrons aux petites entreprises de nombreux programmes dans des domaines importants comme la planification financière, les méthodes de gestion, le marketing, la recherche et le développement, l'innovation technologique et même la vente des biens et services à tous les paliers de gouvernement.

Rares sont les petites entreprises qui pensent aux débouchés qu'offre l'exportation et, pourtant, nous avons aidé plusieurs d'entre elles à vendre à l'étranger. Par le biais des sociétés de développement de l'Ontario, nous leur procurons une aide financière qui leur permet de trouver de nouveaux débouchés sur des marchés éloignés.

En 1982, mon ministère a institué la Direction des petites entreprises et des services régionaux. Elle comprend 17 bureaux à travers l'Ontario dotés d'un personnel de plus de 40 conseillers rompus aux affaires, dont le rôle est de vous aider. Nous prévoyons également une série d'ateliers portant sur les nouvelles techniques, le marketing, l'exportation et d'autres sujets. Une permanence téléphonique sans frais d'interurbain sera mise en place pour vous aider à résoudre les problèmes avec les pouvoirs publics et pour vous tenir au courant des nouveaux programmes.

Le présent manuel indique comment s'y prendre pour fonder son entreprise, ainsi que les programmes disponibles par la suite. J'espère que vous le lirez attentivement et que vous aurez recours à nos services. Mon ministère est là pour aider les entreprises. N'hésitez donc pas à utiliser ses services. Nous souhaitons ardemment que vous réussissiez.



Gord Walker

L'honorable Gord Walker, c.r.
Ministre

Avant-propos

La gestion et l'exploitation des petites entreprises sont le thème de nombreux manuels que l'on peut se procurer dans les bibliothèques publiques et les librairies. Le but de la présente publication n'est ni de redire la même chose ni de tenter de résumer les sujets déjà abordés en profondeur.

Par contre, elle se propose de sensibiliser les éventuels entrepreneurs à des exigences fondamentales et de les aider à procéder à leur évaluation personnelle et à celle de l'entreprise qu'ils envisagent de fonder.

Le présent manuel explique donc ce qu'il faut faire plutôt que la façon de s'y prendre avant de procéder à un investissement de temps ou d'argent.

Il insiste également sur le fait que la réussite d'une entreprise dépend essentiellement de la personnalité et de l'expérience de l'entrepreneur, des efforts qu'il y consacre et du financement approprié.

Remerciements

Pour préparer le présent manuel, nous avons eu recours à de multiples sources d'information, notamment à plusieurs ministères des gouvernements provincial et fédéral, à des banques et autres institutions financières, à divers manuels de gestion et des publications de la Small Business Administration (Washington, D.C.) et à la Bank of America (San Francisco).

Nous désirons remercier tout particulièrement Dun & Bradstreet Canada Limitée de nous avoir autorisés à reproduire les éléments du rapport de Dun & Bradstreet; Info Press Inc., St. Catharines (Ontario), de nous avoir autorisés à reproduire la liste de contrôle de recherche sur les franchiseurs tirée de la publication The Franchise Annual; la Banque fédérale de développement de nous avoir autorisés à reproduire ses articles sur les bureaux d'éthique commerciale et les agences d'évaluation du crédit; McGrath Canada de ses renseignements sur les agences de recouvrement; les services immobiliers et commerciaux de A.E. Lepage de nous avoir aidés à préparer les renseignements sur la location de locaux commerciaux et industriels et de magasins de détail et sur l'acquisition de bureaux.

W.F. Shave
Recherchiste et auteur

Première édition — 23 mars 1978 (10 000)
Deuxième édition — 3 novembre 1978 (10 000)
Troisième édition — 29 mars 1979 (15 000)
Quatrième édition — 1er mai 1980 (35 000)
Cinquième édition — 1er mai 1981 (40 000)
Sixième édition — 1er octobre 1982 (40 000)
Septième édition — 1er avril 1983 (20 000)
Version française — 1er mai 1983 (10 000)

Table des matières

Etude préliminaire de l'entreprise — Chapitre 1

Auto-évaluation 2
Facteurs de succès 2
Analyse du marché 3
Emplacement 4
Main-d'oeuvre 5
Matériel 6
Acquisition d'une entreprise établie 6
Franchisage 8
Marketing direct 16
Pièges de l'entreprise 17
Location immobilière 17
Propriété de locaux commerciaux 20

Financement — Chapitre 2

Besoins de financement 23
Plan de trésorerie 24
Comptabilité 31
Contrôle du crédit 31
Sources de financement 34
La Banque fédérale de développement 35
Les sociétés pour l'expansion des petites entreprises 35
Les sociétés de développement 36
Le ministère fédéral de l'Industrie et du Commerce 37
Prêts bancaires 39

Auxiliaires commerciaux — Chapitre 3

Rapports sur les entreprises 41
Cartes de crédit 47
Agences d'évaluation du crédit 48
Bureaux d'éthique commerciale 49

Chapitre 4 — Règlements, enregistrement, constitution en compagnie

La petite entreprise et la loi 51
Agence d'examen de l'investissement étranger 51
Enregistrement de la raison sociale 52
Statuts de constitution 53
Enregistrement des sociétés en nom collectif et des sociétés en commandite 53
Genres d'entreprises 53
Constitution en société au palier fédéral 54
Constitution en compagnie en Ontario 54
Droits de constitution 56
Où constituer la compagnie 56

Chapitre 5 — Brevets d'invention, marques de commerce, dessins industriels, droits d'auteur

Brevets d'invention 57
Caveat 58
Brevet en instance 58
Marques de commerce 58
Appellation d'origine 59
Appellation commerciale 59
Poinçon de qualité 59
Poinçon étranger 59
Marque de bois 60
Dessins industriels 61
Droits d'auteur 62
Associations de droits d'exécution 64

Chapitre 6 — Fiscalité

Impôts provinciaux 65
Taxe de vente au détail 65
Impôt des compagnies 66
Taxe sur l'essence 67
Taxe sur le carburant 67
Taxe sur le tabac 67
Permis de carburant et de tabac 68
Droits de mutation immobilière 68
Impôt sur le capital 68

Impôts fédéraux 69
Taxes de vente et d'accise 69
Permis de taxe de vente 69
Impôt fédéral sur les sociétés 69
Impôt sur le revenu des particuliers 69
Impôt sur les gains en capital 69

Permis — Chapitre 7

Permis municipaux 73
Permis d'établissement touristique 75
Permis de vente d'alcool 76
Import-export 76
Permis de livraison et de transport 76
Permis de garage 77
Fabrication en entrepôt et entrepôts en douane 78

Permis spéciaux obligatoires — Chapitre 8

Loi sur les pratiques de commerce 79
Loi sur les huissiers 80
Loi sur la protection du consommateur 80
Loi sur l'Office de protection du consommateur 80
Loi sur les renseignements concernant le consommateur 80
Loi sur les agences de recouvrement 81
Loi sur les courtiers en hypothèques 81
Loi sur les commerçants de véhicules automobiles 81
Loi sur les distributeurs de livres brochés et de périodiques 81
Loi sur les ventes à niveaux multiples 81
Loi sur le courtage commercial et immobilier 81
Loi sur les agences de voyages 82
Règlements spéciaux 82
Aliments 82
Médicaments et produits pharmaceutiques 82
Règlements de santé et de sécurité 83
Bureaux de district de Santé et Bien-être social Canada 83
Emballage et étiquetage 83
Sécurité du public 84
Normes techniques 84
Lutte contre la pollution 84
Poids et mesures 84
Fermeture des magasins 85

Chapitre 9 Délivrance de certificats

Organismes de réglementation 87
Association canadienne de normalisation 87
Laboratoires des Assureurs du Canada 87
Association canadienne du gaz 87
Hydro-Ontario 87
Certificats d'aptitudes professionnelles 88
Certificat obligatoire 88
Certificat facultatif 88

Chapitre 10 Règlements du travail

Normes d'emploi 91
Salaire minimum 92
Congés payés 92
Egalité des salaires 93
Retenues sur le salaire 94
Commission des accidents du travail 95
Conseil des associations de sécurité 97
Santé au travail 97
Régime d'assurance-maladie de l'Ontario 100

Chapitre 11 Liste de vérification pour les fabricants

Catégories essentielles à vérifier 103
Stratégie 103
Fournisseurs 103
Transports 103
Services de soutien 103
Usine proposée 104
Matériel 105
Main-d'oeuvre 105
Services publics 105
Planification 105
Coûts de préproduction 106

Services du ministère de l'Industrie et du Commerce 107
Marketing 107
Consultation 107
Finances 107
Matériel de promotion 107
Marketing auprès du secteur public 108
Productivité et compression des prix de revient 108
Gestion énergétique 108
Aide technique 108
Services aux inventeurs 108
Planification commerciale informatisée 108
Service de consultation — distribution matérielle 109
Placement sélectif 109
Séminaires sur le lancement d'une entreprise 109
Programme d'amélioration de la gestion des petites entreprises 109
Programme d'aide aux petites entreprises 110
Encouragements à l'industrie 110
Bureaux régionaux du ministère de l'Industrie et du Commerce 110
Bureaux internationaux du ministère de l'Industrie et du Commerce 112
Bureaux du ministère du Tourisme et des Loisirs 114
Programmes d'aide du gouvernement fédéral 116
Sources d'informations 117
Organismes 119
Associations 120
Commerce de détail 120
Distribution en gros 120
Exportation 120
Importation 121
Fabrication 121
Franchisage 121
Marketing direct 121
Autres 121

ETUDE PRELIMINAIRE DE L'ENTREPRISE

1

Le rôle crucial de la petite entreprise dans le secteur économique ressort clairement de l'aide que lui fournit le ministère de l'Industrie et du Commerce.

La fondation d'une entreprise suppose la réunion des éléments suivants:

- un produit ou un service (ou une idée);
- une certaine connaissance du type d'entreprise que l'on a l'intention de fonder;
- un programme commercial;
- de l'argent, probablement davantage que le fondateur en dispose;
- une bonne connaissance de soi-même.

Qui d'entre nous, à un moment ou un autre de sa vie, n'a pas pensé à fonder sa propre entreprise? Etre indépendant, être son propre patron, pouvoir réaliser des bénéfices sur les produits ou services vendus en plus de son salaire, être celui qui prend les décisions, pouvoir s'écarter du train-train quotidien ... Voilà autant de facteurs plus stimulants les uns que les autres.

Examinons maintenant le revers de la médaille.

Etre son propre patron signifie prendre des décisions et en supporter les conséquences. Une erreur coûte cher. Une somme d'erreurs peut conduire à la faillite.

En tant que chef d'entreprise, vous devrez verser des salaires, payer le loyer, peut-être rembourser des hypothèques, régler des créanciers, affronter des situations auxquelles vous ne pouvez rien, comme la dégradation du climat économique ou une concurrence acharnée, et vous travaillerez plus qu'auparavant. Malheureusement, vous n'aurez toujours pas l'indépendance à laquelle vous aspirez, car vous devrez satisfaire clients, créanciers et employés, et vous conformer à une foule de contrôles et de règlements imposés par divers paliers de gouvernement.

Après avoir pesé le pour et le contre, vous devez vous demander si vous avez la personnalité voulue pour assumer ces risques et ces responsabilités. N'oubliez pas que vous serez l'employé le plus important. Vous avez donc intérêt à vous apprécier à votre juste valeur.

Auto-évaluation

Pour aider à procéder à votre auto-évaluation, nous vous proposons de répondre au questionnaire suivant avant de prendre un engagement:

- Avez-vous une expérience suffisante dans le domaine?
- Avez-vous déjà fait de la gestion?
- Etes-vous prêt à risquer vos économies dans cette entreprise?
- Avez-vous l'appui total de votre conjoint?
- Avez-vous une source de revenu secondaire dans la famille?
- Avez-vous le désir inébranlable de gagner de l'argent?
- Du point de vue juridique, comprenez-vous parfaitement les expressions suivantes:
  - — cautionnements conjoints et solidaires?
  - — garanties personnelles?
  - — association?
  - — entreprise à propriétaire unique?
  - — société à responsabilité limitée?

Il vous est fortement recommandé de discuter de ces notions avec un avocat, un comptable et votre banquier.

Facteurs de succès

Gestion

La gestion ne se borne pas à donner des ordres. Elle sous-entend l'utilisation optimale des fonds, du personnel et des autres ressources pour atteindre les résultats souhaités. Elle sous-entend également que l'on tienne à jour et interprète des dossiers permettant d'évaluer les modifications, les tendances et les points faibles.

D'après Dun & Bradstreet, la plupart des faillites au Canada sont dues à une mauvaise gestion. Si vous êtes propriétaire d'une petite entreprise ou associé, la réussite de l'affaire dépendra de vos compétences de gestionnaire. Et celles-ci seront mises à l'épreuve avant même que l'entreprise soit établie.

Comme le désir de gagner de l'argent est la raison principale pour laquelle on fonde une entreprise, vous devrez juger si le rendement de l'argent que vous investissez sera plus élevé que le salaire que vous pourriez gagner en travaillant pour un tiers.

Souvenez-vous également que la marge diffère selon les types de produits. Par exemple, la marge sur des produits de luxe comme les bijoux est beaucoup plus élevée que celle des denrées comme les produits d'épicerie.

Le futur chef d'entreprise doit donc examiner le taux de rendement de l'entreprise qu'il se propose de fonder par rapport à celui qu'offrent d'autres types d'entreprises pour le même investissement.

Expérience

L'expérience instruit plus sûrement que le conseil. Elle vous aidera à éviter des erreurs, à anticiper les conséquences de certaines mesures, à prévoir des solutions de rechange, à évaluer vos ressources et à tirer parti des avantages. Si vous n'avez aucune expérience dans le type d'entreprise que vous vous proposez de fonder (ni dans une entreprise

semblable), vous auriez intérêt à travailler pendant un certain temps pour une entreprise déjà établie.

Confiance

Vous devez avoir confiance en vous. Les gens qui ont confiance en eux ont l'esprit d'initiative et savent prendre des décisions. Et, dans une entreprise, il faut prendre des décisions.

Si votre confiance est basée sur vos connaissances et votre expérience, vous avez d'autant plus de chances de réussir.

Planification

On court toujours des risques en se lançant dans les affaires. Vous pouvez réduire le facteur risque en procédant à une planification soignée. Vos chances de réussite dépendront dans une très grande mesure de la façon dont vous avez examiné tous les aspects de l'exploitation que vous vous proposez de fonder.

Pour vous aider à procéder de façon systématique, nous avons préparé une liste de contrôle. Etudiez-la attentivement, prenez des notes ou faites des graphiques.

Certains points concernent davantage les entreprises de fabrication que les entreprises de service. Nous espérons, toutefois, que vous les trouverez utiles. Nous les avons regroupés sous les titres suivants: analyse de marché, emplacement, main-d'oeuvre, matériel.

Analyse du marché

Vos clients:
- Qui sont-ils? Age, sexe, catégorie de revenu.
- Où habitent-ils, quels sont leurs loisirs, où magasinent-ils?
- Qu'est-ce qui les motive à acheter vos produits?
- A quel rythme achètent-ils? Saisonnier?
- Comptant ou à crédit?
- Pouvez-vous vous permettre de financer vos comptes à recevoir?

Vos concurrents:
- Sont-ils importants, anciens, bien établis?
- Quel pourcentage du marché détiennent-ils?
- A quelle distance de vous se trouvent-ils?
- Quels avantages offrez-vous?
- Quels avantages offrent-ils?
- Quel pourcentage du marché obtiendrez-vous?

Vos produits:
- Sont-ils exceptionnels, attrayants?
- Mieux conçus, de qualité supérieure?
- Quels sont vos formats, avez-vous des emballages spéciaux?
- Y a-t-il un besoin pour vos produits?
- Devez-vous offrir une garantie?
- Quelle sera votre politique de reprise?
- Devez-vous stocker des pièces pour le service après-vente?

Fixation des prix:
- Savez-vous quel prix réclamer pour récupérer votre prix de revient?
- Vos prix sont-ils compétitifs?

- Un prix modique est-il important?
- Le service est-il plus important?
- Devez-vous accorder des rabais en espèces, des ristournes, des rabais aux distributeurs, aux vendeurs?
- Quel sera l'effet des rabais sur votre marge?
- Devez-vous inclure les frais de livraison dans votre prix?

Publicité:
- Quelle est la norme pour vos produits?
- Quels médias? A quel rythme? Saisonnier?
- Avez-vous un logo ou une marque de commerce? Est-elle déposée?
- Pouvez-vous bénéficier de publicité gratuite?
- Devrez-vous recourir à une agence de publicité?

Achat:
- Quelle quantité de chaque produit achèterez-vous? A qui?
- Obtenez-vous la meilleure offre?
- Les avantages de la ristourne sont-ils anéantis par le faible taux de rotation?
- Pouvez-vous retourner les marchandises invendues?
- Avez-vous un programme de contrôle des stocks pour éviter le surstockage, le sous-stockage et les ruptures de stock?
- Avez-vous établi une marge de crédit avec chacun de vos fournisseurs?
- Quelles sont vos modalités de paiement: contre remboursement, à 30 jours, à 60 jours?

Distribution:
- Si vous êtes fabricant, vendrez-vous par l'intermédiaire de commerçants, de distributeurs, d'agents de vente ou directement aux consommateurs?
- Quelle est la norme dans l'industrie?
- Les frais de transport dictent-ils la meilleure méthode de distribution?

Emplacement

Zonage:
- Zonage actuel et futur?
- S'il faut changer le zonage, combien de temps cela prendra-t-il et quel en sera le prix?

Bâtiment:
- Aspect intérieur et extérieur?
- Disposition, éclairage, chauffage, planchers, acoustique, confort, enlèvement des ordures, stationnement, aménagement paysager, déblayage de la neige?
- Entreposage extérieur autorisé?

Bail:
- Avez-vous consulté votre avocat?
- Le bail est-il trop court ou trop long?
- Comporte-t-il des options?
- Qui paie les frais d'acte?
- Quelles sont vos responsabilités?
- Quelles sont les responsabilités du propriétaire?

Autorisations:
- Les organismes de réglementation gouvernementaux approuveront-ils l'utilisation du bâtiment?

- Zonage, santé. lutte contre les incendies, transport, environnement, main-d'oeuvre. Pour obtenir détails et adresses, reportez-vous aux pages 79 à 84 du présent manuel.

Transport:
- Portes de chargement? Accès pour les camions?
- Règlements de transport routier pour les camions?
- Existe-t-il une entreprise de transport routier à proximité?
- Le transport ferroviaire ou aérien est-il important?
- Transports en commun pour votre personnel?

Services publics:
- Vérifiez l'électricité, l'adduction d'eau, les égouts, l'alimentation en gaz.
- Quels sonts les coûts de chacun d'eux?
- Sont-ils suffisants?
- Combien coûtera la modernisation?

Taxes:
- Evaluation actuelle et future des impôts fonciers et taxes d'affaires.

Protection:
- Y a-t-il des rondes régulières de police?
- Quel est le type d'équipement contre les incendies?
- Bornes d'incendie à proximité?
- Réseau de têtes d'extinction?
- Veilleur de nuit?
- Antécédents de vandalisme?

Quartier:
- Est-il stable, s'améliore-t-il ou se dégrade-t-il?
- Le genre de voisins est-il acceptable?
- Aimeriez-vous vivre dans ce quartier?

Restrictions:
- Existe-t-il des clauses protectrices qui restreindront vos ventes?
- Existe-t-il des servitudes sur votre propriété?
- Pouvez-vous vous agrandir?

Assurances:
- Incendie, vol, responsabilité civile, responsabilité des actes du personnel, interruption des affaires?
- S'il n'y a pas de réseau de têtes d'extinction, pouvez-vous assurer le bâtiment?
- Quelle est la tarification d'assurance pour le bâtiment?

Fournisseurs:
- Etes-vous à proximité? Est-ce important?
- Pouvez-vous obtenir un service rapide en cas de panne?

Main-d'oeuvre

- Combien d'employés, hommes et femmes?
- Personnel qualifié ou non qualifié? Y en a-t-il de disponible?
- Quels salaires offrirez-vous?
- Quels sont les taux de salaire comparables dans votre région?
- Quels sont les avantages sociaux, quelles sont les heures de travail?

- Comment recruterez-vous les employés?
- Pouvez-vous former votre personnel?
- Quels seront les responsables?
- Chapardage
- Contrôle de l'encaisse, des stocks?
- Aurez-vous besoin d'un coffre-fort?
- Qui aura les clés?
- Cautionnement du personnel.

Matériel

- Dressez la liste du matériel, du mobilier, de l'agencement requis?
- Neuf ou d'occasion?
- Frais d'installation?
- Conditions de vente, garanties?
- Droits de douane ou taxe de vente en sus?
- Pouvez-vous fabriquer une partie de votre matériel?
- Frais d'entretien?
- Graphique de circulation ou plan de l'usine?

Acquisition d'une entreprise établie

Pour	Contre
Bâtiments, matériel, stock et personnel sont déjà en place	Bâtiments et matériel éventuellement inappropriés ou obsolescents
Bon emplacement	Emplacement médiocre pour ce genre d'entreprise
Produit ou services déjà en vente	Stock éventuellement grevé d'invendus
Marché et achalandage déjà établis	Créances trop élevées ou irrécouvrables
Fonds autogénérés	Raisons cachées comme expiration du contrat de location qui n'est pas renouvelable, modification du zonage, dégradation des conditions locales, rapports médiocres avec les banques et les fournisseurs
Relations établies avec les fournisseurs et les banques	Possibilités de croissance nulles
Bonnes possibilités de croissance	Problèmes de main-d'oeuvre

Ceci n'est qu'une liste générale et sommaire mais elle vous permettra de passer en revue les points importants au cas où vous envisageriez d'acheter une entreprise plutôt que d'en fonder une. Elle vous servira de guide, mais vous devez tout de même faire une appréciation minutieuse en commençant par les deux plus importantes catégories de questions:

1. Pourquoi est-ce que je veux acquérir cette entreprise? Est-ce que je connais suffisamment ce genre d'entreprise? Ai-je une expérience générale suffisante en affaires pour y risquer mon emploi actuel et mon avenir? Est-ce que je connais le secteur géographique de l'entreprise? Est-ce que je connais les détails intimes de l'entreprise que j'envisage d'acquérir?
2. Pourquoi le propriétaire veut-il vendre? Est-ce que j'achète les vestiges de son rêve? Y a-t-il des problèmes qui ne sont pas apparents? Puis-je vraiment espérer un avenir dans cette entreprise et à cet endroit? Est-ce que je connais suffisamment bien le secteur pour prendre une décision intelligente?

Comment procéder à la vérification

- Demandez à votre comptable de vérifier les dossiers financiers des deux à cinq derniers exercices. Les dossiers d'un seul exercice seraient insuffisants, car ils pourraient refléter des circonstances exceptionnelles (le premier chapitre d'un livre ne dévoile jamais toute l'histoire).
- Faites des vérifications auprès des autorités (fédérales, provinciales, municipales) qui pourraient avoir un certain contrôle de l'entreprise.
- Examinez les baux, les hypothèques et les autorisations spéciales de renouvellement, les taux d'intérêt, etc.
- Comparez ce à quoi vous renoncez et ce que vous retirerez de l'entreprise que vous envisagez de reprendre.
- Vérifiez la rentabilité éventuelle de l'entreprise. LA SEULE RAISON QUI JUSTIFIE LA FONDATION OU L'ACQUISITION D'UNE ENTREPRISE EST DE GAGNER DE L'ARGENT.
- Enfin, essayez d'obtenir une juste évaluation de la VALEUR REELLE de l'entreprise. Peut-être devrez-vous faire appel à un professionnel, mais, dans ce cas, N'HESITEZ PAS. Cela peut vous faire économiser des milliers de dollars. A ce stade, vous avez surtout besoin des services d'un comptable et d'un avocat.

Analyse par ratios

Au fil des ans, les économistes et les comptables ont mis au point des centaines de ratios afin d'évaluer la solidité financière des entreprises. Certains sont très complexes et d'autres ne réunissent pas le consensus des experts mais quelques-uns ont été prouvés. Voici ceux qui pourraient vous aider à mettre les choses en perspective.

$$\frac{\textbf{Total de l'actif à court terme}}{\text{Total du passif à court terme}}$$

Ratio de solvabilité à court terme: ce rapport permet d'évaluer la capacité de l'entreprise à payer sa dette à court terme en utilisant seulement son actif à court terme. On le désigne également sous le nom de ratio du fonds de roulement. Grosso modo, il doit être de 2 à 1 (soit 200% ou 2 $ à 1 $). Il est d'autant plus favorable qu'il est élevé, mais il convient d'étudier la qualité réelle et la gestion de l'actif.

Encaisse + Débiteurs
(+ toute autre disponibilité)

Passif à court terme

Ratio de trésorerie: également appelé indice de liquidité. Il devrait être environ de 1 à 1 (soit 100% ou 1 $ à 1 $). Ce ratio indique la mesure dans laquelle une compagnie peut payer sa dette à court terme sans compter sur les ventes futures. Les disponibilités sont facilement réalisables, c'est-à-dire convertibles en liquidités. Outre les débiteurs, elles comprennent les titres négociables.

Toute charge d'exploitation x 100

Chiffre d'affaires net

Ratio d'exploitation: les chefs d'entreprises peuvent obtenir de précieux renseignements de gestion en divisant séparément chaque charge d'exploitation, comme les salaires et traitements, par le chiffre d'affaires net. Selon le résultat obtenu, les chefs d'entreprises peuvent évaluer le rendement économique interne.

Total de la dette (ou passif)

Total de l'avoir (capitaux propres)

Ratio du passif à l'avoir des actionnaires: ce ratio compare les capitaux investis dans l'entreprise par les créanciers et ceux investis par le propriétaire. Plus le ratio est élevé, plus la revendication des créanciers est élevée, ce qui indique peut-être que l'entreprise vit au-dessus de ses moyens. Par exemple, pour 1 à 5, la dette n'est que de 20% de l'avoir, pour 1 à 1, la dette est de 100%, pour 5 à 1, elle est de 500%. Toutefois un ratio extrêmement bas peut indiquer que le propriétaire est trop prudent et ne permet pas à l'entreprise de réaliser son potentiel.

Bénéfice net (ou profit)

Total de l'avoir (ou capitaux propres)

Ratio du bénéfice net à l'avoir: ce ratio, qui mesure le taux de rendement du capital investi par le propriétaire, l'associé ou les actionnaires, est presque toujours exprimé en pourcentage. Il indique à quel taux d'intérêt correspond le rendement du capital investi. C'est une mesure importante de la rentabilité et de l'efficacité de la gestion.

Franchisage

Par franchisage, on entend un système de marketing qui permet aux compagnies de distribuer leurs produits ou services dans un très vaste marché selon des critères uniformes et avec un maximum d'économie.

C'est également un système qui permet aux petits chefs d'entreprise qui ont une expérience limitée des affaires d'utiliser les compétences de gestion, de marketing et d'achat très perfectionnées d'une grande compagnie qui a fait ses preuves dans ces domaines.

L'entente est entérinée dans un contrat, et le FRANCHISEUR demande en général (mais pas toujours) des droits de franchisage ainsi que des redevances sur les ventes. Le contrat peut également comporter d'autres clauses comme la formation du personnel, ainsi qu'une aide en matière de publicité, de bail et de financement, l'utilisation des marques de commerce et des logos et l'approvisionnement du produit ou du matériel. Il permet également au FRANCHISE d'utiliser la raison sociale qui est sans doute renommée. Par contre, la raison sociale peut être relativement inconnue et n'offrir aucune valeur commerciale au franchisé.

Grâce à une telle entente, le franchisé entre dans le monde des affaires, tout en conservant un certain degré d'autonomie, bien qu'il soit tenu de se conformer aux modalités stipulées par le franchiseur dans le contrat.

Le nombre de restrictions imposées varie énormément selon le produit ou le service en franchisage.

Notez que ce qui précède s'en tient à des généralités sur le franchisage et ne prétend pas en donner une définition juridique. Le lecteur doit en être conscient, car il peut y avoir d'importantes différences, d'autant plus que le contrat peut porter sur une période d'un an à dix ou vingt ans ou plus.

On doit le concept du franchisage au fabricant de machines à coudre Singer. Par la suite (vers le début du siècle), le concept a été adopté par les fabricants de boissons gazeuses, les concessionnaires d'automobiles et de camions et les grandes sociétés pétrolières. Le franchisage a connu un boom dans les années 50 et 60 et, depuis lors, il prolifère. Aujourd'hui, presque n'importe quel type de produits et de services est disponible en franchise.

Aux Etats-Unis, la croissance rapide de cette méthode de marketing a naturellement mené à de sérieux problèmes et a entraîné l'adoption de lois fédérales et d'Etat visant à protéger le consommateur ainsi que le franchiseur et le franchisé.

Bien que le franchisage soit en expansion rapide au Canada, il n'existe aucune loi fédérale s'appliquant exclusivement à ce genre d'exploitation et, sur les dix provinces, seule l'Alberta a jusqu'à présent adopté une loi sur le franchisage. Les franchisés canadiens éventuels doivent donc se fier à leur jugement personnel, à l'avis de conseillers professionnels et à l'intégrité des franchiseurs avec lesquels ils traitent.

Le ministère de la Consommation et du Commerce a publié une brochure intitulée "Franchising Facts". Quiconque envisage de se lancer dans le franchisage doit absolument la lire. Elle passe en revue les pièges et précise la manière de se renseigner sur un franchiseur avant d'investir son argent.

L'Association canadienne de franchiseurs (dont la plupart des grands franchiseurs canadiens sont membres) peut également offrir une aide et des conseils précieux à quiconque envisage ce type d'entreprise, et elle a publié une brochure intitulée "Investigate Before Investing". (Se reporter au répertoire figurant à Sources d'informations au chapitre 12.)

Avant de conclure un contrat de franchisage, vous devez procéder à la même analyse en bonne et due forme qui s'applique à tout autre genre d'entreprise. N'oubliez pas non plus que si les franchisés sont à leur compte, ils ne travaillent pas seuls et doivent se conformer aux méthodes du franchiseur. La réussite dépendra donc dans une grande mesure de la capacité du franchisé à travailler en équipe et de sa volonté à se conformer à des méthodes prouvées d'exploitation définies par le franchiseur.

La collaboration est facile au début, mais au fur et à mesure que le franchisé acquiert de l'expérience, il a souvent tendance à refuser l'orientation qui vient de l'extérieur. C'est le moment d'en discuter avec le franchiseur. Le franchisé peut avoir raison et, dans ce cas, ses suggestions peuvent présenter un intérêt mutuel et préserver les bons rapports de travail entre les deux parties.

Ce qui suit est tiré et reproduit (avec autorisation) de **"Franchise Annual"**, publication canadienne qui répertorie la plupart des franchiseurs exploitant au Canada et contient également de multiples renseignements sur les franchisés éventuels.

Voici quelques questions que vous devriez vous poser avant de signer un contrat de franchisage. Certaines vous aideront à avoir une vue générale des qualités du franchiseur, afin de pouvoir le comparer à d'autres qui vous offrent le même genre de contrat. Il est important de comparer les franchiseurs qui offrent le produit ou le service auquel vous vous intéressez.

Les questions suivantes sont plus que suffisantes pour faire une enquête sur la plupart des franchiseurs mais elles ne passent pas entièrement en revue tous les points pour faire une enquête sur tous les franchiseurs.

Le franchiseur

Le franchiseur a-t-il les reins solides?

Le franchiseur est-il la filiale d'une autre compagnie?

Qui est la compagnie mère?

La compagnie mère a-t-elle déjà franchisé d'autres produits ou services?

S'agit-il d'un produit semblable?

Serait-il en concurrence avec le vôtre?

L'autre exploitation en franchisage a-t-elle réussi ou réussit-elle?

Pouvez-vous consulter les états financiers récemment vérifiés du franchiseur?

Quand pouvez-vous voir le contrat et la déclaration d'informations, le cas échéant?

Le franchiseur vous fournit-il une projection de bénéfices?

Sur quoi repose-t-elle?

Repose-t-elle sur les établissements exploités par la compagnie ou par les franchisés?

Depuis combien de temps chacun des établissements ayant servi de base à la projection est-il en exploitation?

Depuis combien de temps le franchiseur est-il dans les affaires?

Depuis combien de temps consent-il des contrats de franchisage?

Quelle est l'expérience des administrateurs et des dirigeants du franchiseur?

L'un des associés ou l'une des compagnies membres du franchiseur ont-ils déjà fait faillite?

L'un d'eux a-t-il récemment été en litige?

S'agit-il d'une société cotée en bourse? (Ce point est important, car, dans ce cas, ladite société a dû publier un prospectus.)

Si c'est le cas, quand pouvez-vous lire ce prospectus?

Le franchiseur a-t-il la renommée et la cote de crédit qui pourraient vous aider à obtenir les capitaux nécessaires pour acquérir l'une de ces entreprises en franchisage?

Combien de franchisés le franchiseur a-t-il?

Combien envisage-t-il d'en avoir?

Où seront-ils situés?

A-t-il un bon programme de marketing?

Offre-t-il un programme de formation initiale utile?

Qui en paie les frais?

Le franchiseur offre-t-il une formation après l'ouverture de l'établissement, le cas échéant, et continue-t-il à offrir son aide?

Le franchiseur a-t-il un système d'inspection des franchisés?

Est-il toujours disponible pour donner des conseils sur le champ?

Le franchiseur vous aidera-t-il à former votre personnel?

Le franchiseur vous aide-t-il à financer l'acquisition de l'entreprise en franchisage?

Qui paie l'approvisionnement d'ouverture initial?

Le franchiseur impose-t-il les dispositions et étalages en magasin?

Le franchiseur offre-t-il une publicité avant l'ouverture?

Le franchiseur exerce-t-il un contrôle de la qualité?

Le franchiseur offre-t-il des ristournes à l'achat?

Les méthodes d'administration et de comptabilité sont-elles simples et bien gérées?

En quoi consiste le programme publicitaire?

Quelle est votre contribution à la publicité locale?

Quelle est votre contribution à la publicité nationale?

Avez-vous votre mot à dire sur les modalités de publicité?

Les exploitations du franchiseur sont-elles toutes à la pointe du progrès?

Quelles innovations le franchiseur a-t-il introduites depuis ses débuts?

Le franchiseur prévoit-il des réunions de vente pour vous et votre personnel?

Ses techniques de vente sont-elles à la page?

Le franchiseur fournit-il un manuel d'explications utile et complet pour la formation du personnel et l'exploitation de l'entreprise en franchisage?

Le prix du contrat de franchisage est-il variable?

Dans l'affirmative, dans quelle mesure?

Pouvez-vous acquérir du matériel d'occasion moyennant un rabais?

S'agit-il d'une exploitation "clés en main"? (C'est-à-dire où tout a été préparé avant votre arrivée. Il se peut même que l'entreprise soit déjà en exploitation depuis quelques semaines. Vous n'avez qu'à vous installer et prendre l'exploitation en main.)

Le produit ou le service

Quelle est la demande du produit ou du service?

Achèteriez-vous le produit ou utiliseriez-vous le service?

Depuis combien de temps est-il sur le marché?

S'agit-il d'un produit ou d'un service saisonnier?

S'agit-il d'une marchandise première ou d'un produit de luxe?

Le franchisé dépend-il du tourisme?

Dans quelle mesure?

Le produit ou le service répond-il à une mode?

Est-il commercialisable sur votre territoire?

La qualité du produit ou du service est-elle acceptable?

Le produit ou le service est-il assujetti à des exigences fédérales ou provinciales?

Le produit comporte-t-il des garanties?

Qui les offre?

Qui effectue les réparations?

Qui paie les réparations?

Le prix est-il compétitif avec celui d'autres produits ou services semblables sur le marché?

Qui contrôle le prix?

Pouvez-vous acheter une partie de votre stock auprès d'un autre fournisseur que le franchiseur ou ses fournisseurs attitrés?

Devez-vous vous limiter aux marchandises du franchiseur?

Quel pourcentage de la population sera attiré par le produit ou le service?

Son attrait se limite-t-il à certaines catégories d'âges?

L'emballage est-il attrayant?

Le produit est-il protégé par une marque de commerce ou des droits d'auteur?

Le produit a-t-il été breveté?

Peut-il facilement être copié?

Une personne renommée participe-t-elle à la vente du produit?

Cette personnalité célèbre apporte-t-elle son appui financier?

Si cette personne retirait son appui, quel en serait l'effet sur le marketing du produit?

Territoire

Avez-vous l'exclusivité?

Quelle assurance avez-vous de cette exclusivité?

A quelle distance se trouvera le franchisé ou l'établissement appartenant au franchiseur qui ouvrira ses portes après vous? Le franchiseur peut-il vous dire quand ce nouvel établissement sera ouvert? (En d'autres termes, cela vous laisse-t-il suffisamment de temps pour vous faire une clientèle dans la communauté?)

Le territoire est-il bien défini?

Est-il suffisamment vaste?

Quelles sont vos possibilités d'expansion?

Quelle est la population actuelle?

Quelle est la population projetée pour les cinq prochaines années?

Prévoit-on de nouvelles routes?

Quelle est la croissance industrielle?

Quelles sont les lois de zonage? (Des lois strictes de zonage dans les régions fortement peuplées peuvent interdire l'établissement d'une entreprise en franchisage.)

Des permis de zonage sont-ils requis?

Ces lois seront-elles modifiées?

Quel est le revenu moyen dans la région?

Quels sont les concurrents dans la région?

Comment les autres entreprises de la région se comportent-elles?

Le franchiseur vous aidera-t-il à choisir un emplacement?

Le franchiseur décide-t-il de votre emplacement?

Vous aidera-t-il à louer ou à acheter l'emplacement?

Le franchiseur a-t-il mené des études de faisabilité sur les débouchés dans le territoire qui vous est proposé?

Quel est le passage à proximité de votre emplacement (automobiles et piétons)?

De quel genre d'assurance disposez-vous dans ce quartier?

Est-elle coûteuse?

Le contrat

Il y a en général un contrat type. Toutefois, n'hésitez pas à demander à votre avocat d'ajouter toute clause supplémentaire que vous jugez nécessaire. N'hésitez pas à marchander. On a souvent dit que les rapports entre franchisé et franchiseur ressemblaient à ceux de David et Goliath. Que ce soit le cas ou non, ne vous laissez pas faire; en tant que franchisé éventuel, vous êtes en position de force. Au moment de dresser le contrat avec votre avocat et votre franchiseur, vous êtes libre de refuser si l'offre ne vous convient pas. La plupart des franchiseurs savent qu'il est nécessaire d'accorder certaines concessions à un franchisé donné, bien que le franchiseur doive maintenir sa propre intégrité du point de vue du contrôle de la qualité.

Le contrat protège-t-il les deux parties?

La nature, la durée et l'étendue de votre formation sont-elles prévues dans le contrat?

Le coût du contrat de franchisage est-il camouflé dans un achat minimal de marchandises par an?

Y a-t-il des paiements fixes supplémentaires?

La redevance est-elle raisonnable?

Le franchisé doit-il payer une redevance quand les affaires sont médiocres?

Qu'entend-on par niveau "médiocre" des affaires?

Le quota de ventes est-il au minimum?

Quelle est la durée du contrat?

Quelles sont les conditions de renouvellement du contrat?

Le franchiseur consent-il à garder une bonne renommée? (Il risque de perdre sa marque de commerce s'il ne supervise pas convenablement la qualité du produit ou du service.)

En cas de signature d'un bail avec le franchiseur, le loyer est-il compétitif?

Votre bail coïncide-t-il avec la durée du contrat?

Existe-t-il des options de renouvellement parallèles pour le contrat et le bail?

Le contrat couvre-t-il en détail toutes les promesses verbales du franchiseur?

Avez-vous un droit sur les toutes dernières innovations du franchiseur?

Le franchiseur se chargera-t-il de tout enregistrement fédéral ou provincial nécessaire?

Avez-vous le droit de céder votre contrat de franchisage?

Le franchiseur doit-il approuver le nouveau franchisé?

A quelles conditions?

Comment pouvez-vous mettre fin au contrat de franchisage?

Quand et comment le franchiseur peut-il mettre fin à votre contrat?

Comment serez-vous dédommagé pour la clientèle que vous aurez attirée?

Que se passe-t-il en cas de maladie ou de décès?

Combien de temps avez-vous pour rectifier les problèmes?

Y a-t-il une clause d'arbitrage?

A quelles autres activités un franchisé a-t-il le droit de se consacrer?

Les fonds (y compris le droit de franchise) que vous avez payés au franchiseur ont-ils été placés dans un compte en fidéicommis jusqu'à ce que vous preniez possession de l'entreprise en franchisage?

Cela est-il stipulé dans le contrat?

Le franchisé

Vous pouvez poser les questions suivantes (et la plupart des précédentes) aux franchisés déjà en exploitation. Demandez au franchiseur de vous donner une liste de ses exploitations en franchisage dans votre voisinage et vérifiez s'il n'en a pas oublié.

Quel était l'investissement total (pas seulement les arrhes) requis par le franchiseur?

Y avait-il des coûts déguisés ou imprévus?

Les marchandises, l'outillage et autre matériel fournis par le franchiseur étaient-ils de bonne qualité?

Le franchiseur livre-t-il rapidement?

Combien de temps vous a-t-il fallu pour atteindre le seuil de rentabilité?

Combien de temps vous a-t-il fallu avant que l'exploitation vous permette de vivre?

Où avez-vous été formé?

La formation était-elle adéquate?

Les projections de vente de l'entreprise fournies par le franchiseur étaient-elles exactes?

La projection générale des bénéfices était-elle exacte?

Votre contrat comporte-t-il une convention de garantie de rachat (et non une convention accordant le droit de rachat) du stock et du matériel?

Avez-vous déjà été profondément en désaccord avec le franchiseur?

A quel propos?

Avez-vous pu régler la question à l'amiable?

Savez-vous si le franchiseur a déjà dû régler un problème par arbitrage?

Devez-vous envoyer un rapport périodique à la compagnie?

Que comporte-t-il?

Le franchiseur donne-t-il suite aux rapports?

Etes-vous satisfait de l'aide de marketing, promotionnelle et publicitaire que vous recevez de la compagnie?

Si vous pouviez modifier votre contrat, quels changements y apporteriez-vous?

Conseilleriez-vous à quiconque de passer un contrat avec ce franchiseur?

Marketing direct

On a tendance à traiter le marketing direct comme un type d'entreprise alors qu'il s'agit tout simplement d'une méthode.

On a également tendance à confondre le marketing direct avec le publipostage. Tandis que ce dernier permet d'obtenir des commandes, il ne constitue qu'un aspect du marketing direct.

D'après une autre conception erronée fort répandue, le marketing direct permet de s'enrichir rapidement, car il ne requiert pratiquement aucun investissement et aucune expérience. C'est absolument faux.

Le marketing direct obéit à pratiquement toutes les exigences connues de l'entreprise type: financement, gestion, publicité, achat/vente, recouvrement, contrôle du stock, entreposage, comptabilité, etc. En d'autres termes, on rencontre les mêmes exigences fondamentales pour la réussite de n'importe quelle entreprise.

Il est assujetti aux mêmes principes de planification et de contrôle d'encaisse et régi par des lois, des règlements et des permis comme toute autre entreprise.

En bref, si vous vous proposez de fonder une entreprise recourant au marketing direct, consultez votre comptable et votre avocat, enregistrez votre entreprise ou constituez-la en société et renseignez-vous sur les règlements municipaux, provinciaux et fédéraux.

Enfin, consultez l'Association canadienne du marketing direct, qui est un organisme professionnel dont le conseil d'administration se compose de chefs de grandes entreprises canadiennes. Elle agit en tant que superviseur du marketing direct au Canada et offre également un cours pour les débutants.

Pièges de l'entreprise

Parmi les pièges de l'entreprise*, citons:

- le manque d'expérience;
- la pénurie de capitaux;
- un piètre emplacement;
- une mauvaise gestion du stock;
- le suréquipement;
- l'octroi inconsidéré de crédit;
- des prélèvements excessifs de la part du chef d'entreprise;
- une expansion non planifiée;
- de mauvaises attitudes;

Comment éviter ces pièges

- Reconnaître ses limites.
- Planifier.
- Tenir des registres.
- Surveiller le bilan, pas seulement les bénéfices.
- Faire des recherches.
- Collaborer avec les fournisseurs et les banques.
- Apprendre.
- Recourir aux conseils d'experts.
- Surveiller sa santé.

*Source: W.H. Kuehn, **The Pitfalls in Managing a Small Business** (New York, Dun & Bradstreet, mars 1973).*

Location immobilière

Que vous ayez besoin d'un magasin, d'une usine, de bureaux ou d'une combinaison des trois, vous avez là une décision primordiale à prendre.

Vous recherchez le meilleur emplacement, des locaux adéquats pour répondre à vos exigences, au juste prix ou moyennant un loyer raisonnable et, comme il s'agit d'un contrat qui vous lie pour une période d'un à cinq ans, voire plus, votre décision doit être fondée sur les meilleurs renseignements possibles.

Les sections portant sur l'analyse du marché et l'emplacement, qui commencent à la page 3 du présent manuel, vous aideront à évaluer vos besoins.

N'oubliez pas non plus que la nature et les conséquences durables des décisions que vous êtes sur le point de prendre devraient vous inciter à recourir à des conseillers de premier ordre. A moins d'être un expert en la matière, consultez une société immobilière qualifiée et renommée qui se spécialise dans les contrats de location commerciaux ou industriels.

Location d'un magasin de détail

Après avoir choisi un emplacement éventuel, considérez les dimensions.

Si un petit magasin vous suffit, par exemple, n'oubliez pas qu'il est très difficile de trouver un bon emplacement sur rue de moins de 800 pieds carrés. Si vous recherchez quelque chose de plus petit, vous devrez aller dans une galerie marchande.

Vous découvrirez que les petits magasins de détail coûtent plus cher au pied carré, car ils sont en général situés dans des secteurs très passants. Comme il y a plus de passants donc plus d'acheteurs impulsifs, vous réaliserez peut-être un chiffre d'affaires plus élevé au pied carré.

Ne voyez pas trop grand, comme ont tendance à le faire la plupart des gens. Une bonne planification de la superficie et de bonnes techniques marchandes peuvent vous faire voir les choses sous un autre angle.

Types de contrat de location

La terminologie des contrats de location commerciaux et industriels peut être déroutante pour le novice. Toutefois, la forme de contrat de location de détail la plus courante est généralement exprimée en un certain montant au pied carré par an, "net par rapport au pourcentage", le total étant divisé en douze mensualités égales.

Par *net,* veut dire que les charges (chauffage, électricité, taxes, etc.) sont acquittés par le locataire, qu'elles lui soient facturées directement ou qu'il les paie sur une base proportionnelle.

Par l'expression *"par rapport au pourcentage",* on veut dire que le loyer correspond au plus élevé des montants suivants: x dollars au pied carré par an, ou un pourcentage fixe du chiffre d'affaires brut annuel (en général 6 à 8% pour la plupart des détaillants). Dans les deux cas, le montant est net des charges.

Taux

Les taux dépendent d'une foule de facteurs et varient d'une ville à l'autre, d'une région à l'autre et même d'un quartier à l'autre. Là encore, un bon agent immobilier peut vous être extrêmement précieux, car il connaît bien tous les taux locaux et pourra vous aider à prendre une décision en connaissance de cause.

N'oubliez surtout pas qu'avant de négocier des loyers en fonction du chiffre d'affaires, vous devez connaître les pourcentages courants dans votre secteur d'activité, les taux de loyer par rapport aux ventes que l'entreprise peut absorber et le chiffre d'affaires que l'exploitation peut produire au pied carré. Pour savoir si vous pouvez vous permettre de payer ces taux, basez-vous sur la règle suivante: pour la plupart des magasins de détail, *le coût global de la location* (c'est-à-dire le loyer annuel minimal ou le loyer en pourcentage plus les charges et autres coûts d'exploitation) *ne doit jamais dépasser plus de 8% du chiffre d'affaires brut annuel.*

La plupart des baux sont consentis en général pour cinq ans avec parfois une option prévoyant une augmentation du loyer si l'option est levée. Les locataires du secteur de l'alimentation peuvent généralement obtenir une plus longue échéance en raison du coût des améliorations locatives. Vu les améliorations entreprises par la plupart des locataires, les propriétaires accordent en général un certain rabais à leurs locataires.

Portez particulièrement attention à la clause d'utilisation inscrite dans votre bail. Veillez à ce qu'elle vous autorise

spécifiquement à vendre le type de marchandises que vous vous proposez d'offrir.

Avant de signer tout document, il est courant de montrer à un avocat un exemplaire de l'offre de location et du bail type du propriétaire.

Locaux industriels

La location de locaux pour industries légères ne diffère pas vraiment de la plupart des autres transactions d'une entreprise: tout d'abord, vous devez connaître vos besoins et ensuite connaître les conditions du contrat lui donnant force obligatoire.

En ce qui concerne les besoins, étudiez attentivement votre type particulier d'entreprise; la liste de vérification pour les fabricants (voir le chapitre 11) vous sera utile. Par exemple: sur la superficie totale, quel est le pourcentage requis pour l'entrepôt ou la fabrication d'une part et pour les bureaux d'autre part? Selon une règle empirique, il faut dix fois plus d'espace pour l'entrepôt et la fabrication que pour les bureaux.

Une fois que vous aurez déterminé la superficie totale requise, définissez clairement les spécifications. La hauteur du plafond est un point critique. Il se peut que les mesures cubiques (pour l'empilage du stock) soient plus importantes que la superficie.

Considérez également la méthode de chargement/déchargement du produit. Si vous voulez un chargement/déchargement au niveau du camion, le plancher de l'usine doit être au même niveau que le plancher du camion. Toutefois, si vous choisissez le chargement/déchargement au niveau du sol, le plancher de l'usine doit être au même niveau que l'allée extérieure.

Au cours de votre prospection pour un emplacement approprié, on vous proposera probablement les baux industriels en copropriété, concept semblable à celui du secteur résidentiel. Les avantages sont nombreux: avoir propre et avantages fiscaux importants; mais il y a des restrictions. La superficie industrielle en copropriété est en général de 1500 pieds carrés au minimum. Si vous envisagez la copropriété, vous devez donc être certain que vos besoins demeureront constants. Si, ultérieurement, vous devez vous agrandir, il vous faudra vendre, peut-être à un moment défavorable à la bonne exploitation de votre entreprise.

Encore une fois, consultez un agent immobilier compétent et spécialisé qui pourra vous renseigner sur l'emplacement, les conditions du bail et les taux en vigueur et vous aider à faire des comparaisons. Discutez avec lui des points suivants:

- Le taux est-il calculé au pied carré par an?
- Le loyer est-il net, brut ou demi-brut?* Généralement parlant, le loyer sera net, c.-à-d. que le locataire assumera tous les frais comme les impôts fonciers, les taxes d'affaires, le chauffage, l'électricité, etc. La superficie peut être donnée sur une base nette mais le bail peut stipuler que le locataire paie au propriétaire, par mensualités, un

douzième du total annuel de ces charges.

- Le zonage industriel auquel le bâtiment loué est assujetti vous autorise-t-il à exploiter votre genre d'entreprise?
- Si vous choisissez un bâtiment à locaux multiples (afin de louer un local de petite superficie), assurez-vous que vous avez un droit de préemption sur tout local adjacent afin de pouvoir le louer si vous désirez vous agrandir.
- Examinez le terme du bail. Pour un petit local, il peut varier de trois à cinq ans. Vous trouverez à l'occasion un propriétaire qui acceptera un bail d'un an, mais il vous demandera probablement de payer une prime.
- Bien que le taux soit en général calculé au pied carré par an, vous devrez probablement payer par mensualités.
- Si votre compagnie vient d'être fondée, le propriétaire pourra vous demander un cautionnement pour garantir les mensualités.

Une fois que vous aurez la certitude que le local et les conditions répondent à vos exigences, consultez votre avocat avant de signer le bail.

Propriété de locaux commerciaux

Face à la hausse des loyers, nombre de petites et moyennes entreprises ont envisagé de devenir propriétaires. Cela n'a malheureusement pas toujours été possible.

Aujourd'hui toutefois, devenir propriétaire est à la portée du chef d'une petite entreprise. Il faut avant tout se demander si le concept est valable pour l'entreprise en question. On ne peut pas généraliser, et il faut juger souvent les cas d'espèce.

Afin de mieux apprécier l'avantage d'être propriétaire, jugez plutôt vous-même:

Au cours des dernières années, il était possible d'obtenir des loyers fixes pour une période allant jusqu'à 20 ans. Dans ce cas, il ne valait guère la peine d'être propriétaire. Toutefois, vu la conjoncture économique actuelle, devenir propriétaire présente plusieurs avantages par rapport à la situation de locataire.

*__Par net,__ *on entend seulement le tarif calculé au pied carré par an, à l'exclusion des frais.*
*__Par brut,__ *on entend tout compris, y compris les frais mentionnés précédemment.*
*__Par demi-brut,__ *on entend le taux donné, plus certains frais déterminés.*

- Avantages fiscaux: déductions des paiements d'intérêt sur le financement plus l'amortissement du coût en capital ou la dépréciation.
- Plus-value: Dans notre économie, il est raisonnable de s'attendre à un accroissement de la valeur des immeubles commerciaux.
- Avoir propre: Si la propriété est financée par un mode quelconque de financement par emprunt, comme une hypothèque (ce qui est en général le cas), le remboursement du principal constitue un moyen d'acquérir progressivement un avoir jusqu'au moment où la propriété vous appartient à 100%.

- Fonds autogénérés: Quand on est propriétaire, il est souvent possible de générer des fonds en louant des bureaux à des locataires.

Le propriétaire de locaux a d'autres avantages. Citons, entre autres, le contrôle de la planification à long terme des besoins locatifs et la possibilité d'utiliser les locaux pour financer sa retraite personnelle.

Ce concept est assez nouveau; consultez donc les experts en la matière: un agent immobilier, votre comptable et votre avocat.

2 FINANCEMENT

Le succès ou l'échec de votre entreprise dépend des capitaux dont vous disposez pour acquérir le matériel et le stock nécessaires, payer les frais généraux (loyers, salaires, etc.), ménager une réserve suffisamment importante afin d'accroître le fonds de roulement et tirer parti des offres spéciales ou traverser les mauvaises périodes.

Besoins de financement

Vos besoins de financement se répartissent en deux grandes catégories:

1. les frais de démarrage — terrain, bâtiment, agencement, outillage, fournitures, véhicules, frais préalables à l'ouverture et stock d'ouverture
2. les frais d'exploitation quotidiens — augmentation des stocks, frais de personnel, loyers, taxes, publicité, débiteurs, etc.

Il est impératif que vous sachiez à combien se monteront tous ces frais. Vous devez donc préparer un plan de trésorerie qui vous donnera une estimation assez précise de vos besoins de trésorerie pour la période des douze premiers mois. Si vous ne savez pas faire vous-même un plan de trésorerie, faites appel à un spécialiste. Vous trouverez des instructions et des échantillons dans ce manuel. Reportez-vous aux pages 25 à 30.

Les fonds dont vous aurez besoin pour exploiter votre entreprise proviendront de plusieurs sources. Citons, entre autres, vos économies personnelles et peut-être des prêts consentis par des amis, des parents, des investisseurs, des banques à charte et la Banque fédérale de développement. Vous pouvez également vous procurer de l'aide financière sous forme de marges de crédit consenties par vos divers fournisseurs.

Deux types d'emprunts

Financement à long terme:
- Pour acquérir des immobilisations comme des bâtiments, de l'outillage et de l'agencement. Se rembourse en mensualités égales.

Financement à court terme:
- Pour payer l'actif à court terme, comme le stock, les débiteurs et autres besoins du fonds de roulement. Généralement garanti par un billet à demande à la banque, il fluctue toutes les semaines ou tous les mois selon les besoins.

Il est plus facile d'emprunter des fonds en engageant des immobilisations. Il vaut donc mieux ne pas investir vos propres fonds dans l'outillage ou les bâtiments, et les conserver pour les besoins du fonds de roulement.

Ce que les prêteurs recherchent

Tout établissement financier qui tire ses bénéfices des intérêts qu'il perçoit doit être convaincu de ce qui suit:

- L'emprunteur peut rembourser le prêt avec le revenu de son exploitation normale.
- Le prêt est suffisant pour faire tourner l'entreprise.

Exigences des prêteurs

- Une description écrite de votre projet.
- Des projections de trésorerie pour les 12 premiers mois, y compris le remboursement du prêt éventuel.
- Les prévisions de profits et de pertes pour le premier et le deuxième exercices.
- L'inventaire du stock et du matériel.
- La liste des éléments d'actif que vous pouvez offrir en garantie.
- Un résumé de l'expérience commerciale des responsables.
- L'état des capitaux propres des responsables.

Plan de trésorerie

Un plan de trésorerie vous sera d'une aide précieuse pour assurer votre solvabilité financière. Il vous permet de prévoir toutes vos rentrées et vos sorties de fonds, ainsi que l'excédent ou le déficit qui en résultera. Vous tenez compte non seulement des budgets d'exploitation et d'immobilisations, mais également du ratio de ventes au comptant par rapport aux ventes à crédit et des habitudes de paiement de vos clients. Pour estimer les sorties de fonds, vous devez également tenir compte de la rapidité à laquelle vous avez l'intention de payer vos matériaux et vos marchandises.

En procédant à une analyse de trésorerie, vous pouvez évaluer les sommes dont vous aurez besoin chaque mois pour exploiter votre entreprise, le moment où vous devrez vous procurer davantage de fonds à court terme auprès de la banque et le moment auquel vous aurez un excédent de fonds pour réduire vos emprunts bancaires. Ces renseignements peuvent vous permettre de mieux faire coïncider vos immobilisations, d'accélérer le recouvrement des débiteurs, de prévenir un déficit de trésorerie, de prévoir vos emprunts à court terme bien à l'avance et peut-être d'investir un excédent temporaire.

Voici un exemple de plan de trésorerie.

Trésorerie

Plan de trésorerie estimatif

	Janv.	Fév.	Mars	Avril	Mai	Juin
(1) Encaisse en banque (au début du mois)						
(2) Petite caisse (au début du mois)						
(3) Total de l'encaisse (1 plus 2)						
(4) Ventes au comptant prévues						
(5) Recouvrements prévus						
(6) Autres rentrées de fonds prévues						
(7) Total des recettes (4 plus 5 plus 6)						
(8) Total de l'encaisse et des sommes à recevoir (3 plus 7)						
(9) Total des sorties de fonds (pour le mois)						
*(10) Solde de l'encaisse à la fin du mois (banque et petite caisse) (8 moins 9)						

	Juil.	Août	Sept.	Oct.	Nov.	Déc.
(1) Encaisse en banque (début du mois)						
(2) Petite caisse (début du mois)						
(3) Total de l'encaisse (1 plus 2)						
(4) Ventes au comptant prévues						
(5) Recouvrements prévus						
(6) Autres rentrées de fonds prévues						
(7) Total des recettes (4 plus 5 plus 6)						
(8) Total de l'encaisse et des recettes à recevoir (3 plus 7)						
(9) Total des sorties de fonds (pour le mois)						
*(10) Solde de l'encaisse à la fin du mois (banque et petite caisse) (8 moins 9)						

* Ce solde correspond à votre solde d'encaisse d'ouverture pour le mois suivant.

Bilan personnel

DATE _____

NOM: _____

ADRESSE: _____

RENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX

Téléphone: Domicile _____ Bureau _____ Age ____ M ou C ____ Personnes à charge y compris l'épouse _____

Employeur actuel _____ Poste _____ Combien de temps à son service _____

Employeur précédent _____ Années de service _____

Propriétaire _____ Adresse _____ Loyer mensuel $ _____

Salaire ou commission (annuel) $ _____ Autres revenus annuels _____ Source _____

Garanties en faveur de tiers: Nom _____ Montant _____

ACTIF

Comptes en banque	
Prix d'acquisition des actions (Valeur en bourse _____)	
Prix d'acquisition des obligations (Valeur en bourse _____)	
Valeur de rachat – Assurance-vie Bénéficiaire _____	
Automobile – Année _____ – Marque _____	
Maison – Enregistrement _____ – Dimensions de la maison _____ Etendue du terrain _____	
Autres éléments de l'actif	
TOTAL	

PASSIF

Emprunts bancaires	
Carte Chargex	
Autres cartes de crédit	
Emprunts en vertu de polices d'assurance-vie	
Autres emprunts	
Achats à tempérament	
Hypothèques: Taux d'int. ____ Terme _____ Versements _____	
Impôts ou taxes _____	
Autres éléments du passif	
TOTAL PARTIEL	
VALEUR NETTE	
TOTAL	

Par les présentes, j'atteste l'exactitude des renseignements ci-dessus fournis dans le but d'obtenir du crédit de la Banque Royale du Canada

_____
Signature

(6-75)

Etat des dépenses

DATE:_____

_____
(Nom de l'entreprise)

Date

Période	Mois	%	Mois	%	Mois	%	Mois	%
FRAIS GÉNÉRAUX DE FABRICATION								
Loyer								
Fournitures								
Réparations et entretien								
Eclairage, chauffage et énergie								
Achats, publicité et design								
Frais de consultation								
Charges salariales								
Amortissement – Machinerie et équipement								
Amortissement – Améliorations locatives								
FRAIS DE VENTE								
Commissions								
Frais de représentation et de déplacement								
Salaires – Expédition								
Matériel d'expédition								
Camionnage, livraison et coût de véhicules								
Publicité								
Charges de personnel de vente								
Amortissement - Véhicules								
FRAIS GÉNÉRAUX D'ADMINISTRATION								
Salaires – Administration								
Salaires – Bureau								
Assurances et taxes								
Honoraires professionnels								
Divers								
Imprimerie, papeterie et frais de bureau								
Téléphone et télégraphe								
Dons								
Dépréciation – Mobilier et accessoires								
FRAIS DE FINANCEMENT								
Intérêts et frais bancaires								
Remises accordées								
Mauvaises créances								

(8-75)

Relevé des comptes-clients à la date du_____19__

DATE:_____

_____
(Nom de l'entreprise)

Nom des débiteurs	Total (Dollars seulement)	En cours	31 - 60 Jours	61 - 90 Jours	Plus de 90 jours et retenues	Remarques
1. Totaux partiels ..... $						
2. *Montant total des comptes inférieurs à $ _____ $						
3. Nombre de comptes	Nbre	Nbre	Nbre	Nbre	Nbre	
4. Totaux ..... $						
Pourcentage	100%	%	%	%	%	
Total du dernier relevé daté du _____ $						
DATE						
Pourcentage	100%	%	%	%	%	

Le soussigné atteste que le présent relevé constitue un état exact des comptes-clients.

Bilan

DATE: _____

_____
(Nom de l'entreprise)

Date du relevé				
ACTIF				
Disponibilités				
Encaisse et comptes en banque				
Actions et obligations au prix d'acquisition (valeur en bourse: $)				
Valeur de rachat – Assurance-vie				
Comptes-clients (joindre échéancier)				
Moins: provisions pour mauvaises créances				
Inventaire (le moins élevé: prix coûtant ou valeur marchande)				
Frais payés d'avance				
Autres éléments disponibles de l'actif				
TOTAL, ACTIF DISPONIBLE (A)				
Immobilisations				
Terrains et constructions				
Moins: amortissement accumulé				
Mobilier, accessoires et équipement				
Moins: amortissement accumulé				
Véhicules automobiles				
Moins: Amortissement accumulé				
Améliorations locatives – Net				
Autres éléments de l'actif				
TOTAL, ACTIF				
PASSIF				
Exigibilités				
Emprunts bancaires				
Emprunts – Autres				
Comptes-fournisseurs, y compris chèques en circulation				
Impôt à la source et taxes de vente				
Impôt sur le revenu à payer				
Paiement sur la dette à long terme				
Autres éléments exigibles du passif				
TOTAL, PASSIF EXIGIBLE (B)				
Dette à long terme				
Hypothèques et effets gagés (liens) (préciser en annexe)				
Moins: paiement courant				
Emprunts des actionnaires				
Autres emprunts à long terme				
TOTAL, PASSIF				
VALEUR NETTE				
TOTAL DU PASSIF ET VALEUR NETTE				
FONDS DE ROULEMENT NET (A - B)				

(6-75)

Etat comparatif des profits et pertes

DATE: _____

_____
(Nom de l'entreprise)

Date								
Période	Mois		Mois		Mois		Mois	
VENTES		% 100		% 100		% 100		% 100
PRIX DES VENTES								
Inventaire – Début de période								
Achats								
Main-d'oeuvre								
Inventaire – Fin de période								
PROFITS BRUTS								
FRAIS D'EXPLOITATION								
Frais généraux indirects								
Frais de vente								
Frais généraux et administratifs								
Frais de financement								
Profit net (ou perte nette) d'exploitation								
Autres revenus								
Profit net avant impôts								
Réserve pour impôts sur le revenu								
PROFIT NET (OU PERTE NETTE) POUR L'ANNÉE								

(6-75)

Comptabilité

Toute petite entreprise doit tenir des dossiers à jour, faute de quoi il n'y a pas de contrôle possible, et, sans contrôle, il ne peut y avoir de gestion efficace. L'absence de dossiers à jour est loin de faciliter les rapports avec les banques sans parler des rapports avec le ministère du Revenu et avec les organismes gouvernementaux.

Pour la petite entreprise qui ne peut pas se permettre d'avoir un aide-comptable à plein temps, il existe une solution de rechange qui est aussi efficace qu'économique.

Etant donné qu'il s'agit du même renseignement financier, qu'il s'agisse d'un chèque, d'un récépissé, d'un journal, du relevé des bénéfices ou du grand livre, un certain nombre d'entreprises ont mis au point des systèmes de comptabilité qui leur permettent de consigner ce renseignement en une seule écriture.

Grâce à des formulaires spécialement conçus et à l'utilisation de carbone Waxspot ou de papier sensible à la pression, seul le renseignement souhaité est reporté sur les autres formulaires. Les formulaires se chevauchent comme les tuiles d'un toit et peuvent être facilement ajoutés ou retirés. Ce concept facilite le centrage des formulaires pour chaque écriture.

Ces systèmes simplifient énormément la balance des comptes. Après avoir passé les écritures, il vous suffit d'additionner les totaux à l'aide d'une calculatrice pour balancer les comptes. Vous avez ainsi un contrôle quotidien ainsi que les détails utiles à votre analyse financière.

Un petit conseil: en cherchant bien, vous devriez pouvoir trouver un système qui vous convienne parfaitement. Certaines sociétés offrent même leurs services en permanence pour veiller à la bonne utilisation du système et à l'approvisionnement en formulaires — bref, un comptable ne ferait pas mieux.

Contrôle du crédit

Le maintien d'une bonne trésorerie est probablement le facteur le plus important pour la réussite de l'entreprise.

Selon le président de l'une des principales agences de recouvrement du Canada, on évite souvent les problèmes de trésorerie en veillant au prompt règlement des services rendus ou des biens vendus. Les statistiques prouvent que plus le paiement d'un compte traîne en longueur, plus il risque de n'être jamais payé intégralement. C'est pourquoi le contrôle et le recouvrement des comptes débiteurs sont des plus importants.

A moins d'être payé d'avance, on court toujours le risque de ne pas être payé. Il convient de minimiser ce risque en adoptant certaines méthodes dont voici les plus importantes:

- Sachez à qui vous avez affaire.
- Veillez à ce que les conditions soient parfaitement comprises.

- Assurez-vous que votre client peut respecter vos conditions.
- Envoyez promptement votre facture.
- Indiquez que vous attendez un paiement prompt.
- Tenez une liste des débiteurs par ordre chronologique.
- Relancez le client si vous n'avez pas reçu le paiement comme prévu.
- Recourez à une agence de recouvrement dès que vous soupçonnez un problème de recouvrement.

Méthodes de recouvrement

Quand devez-vous faire appel à un professionnel du recouvrement? Dès que vous détectez un problème que vous ne pouvez pas résoudre ou quand un tiers peut recouvrer le paiement moyennant un prix de revient net inférieur au vôtre.

Voici certains symptômes d'un problème de recouvrement:

- Quand vous ne pouvez pas rejoindre le client
- Quand le client pose des exigences sans raison
- Quand l'excuse que le client invoque pour ne pas payer aurait dû lui venir à l'esprit avant l'achat.

Quoi qu'il arrive, on ne doit pas laisser un compte impayé courir plus de 90 jours après la date d'échéance. Soit le client utilise votre argent pour satisfaire un tiers, soit il ne dispose pas de cet argent. Dans un cas comme dans l'autre, vous ne devez pas vous laisser faire. Si votre premier compte n'est pas réglé dans les délais, cessez de fournir des services ou des biens au client dans l'espoir qu'il réglera son compte à la dernière date d'échéance.

En cas d'échec, le chef d'entreprise a deux recours possibles. Le premier est d'entamer des poursuites judiciaires, mais c'est un processus lent et coûteux et généralement peu pratique à moins que les sommes en litige ne soient très élevées. Le second est de faire appel à une agence de recouvrement réputée.

Toutes les agences de recouvrement exploitant en Ontario doivent être enregistrées par la province et fournir un cautionnement. La plupart ont des tarifs standard établis, mais il est parfois possible de négocier un tarif de faveur.

Choisissez un organisme qui satisfasse vos exigences et dont les principes et les normes soient conformes à la façon dont vous désirez mener vos affaires.

Contrôle des chèques sans provision

Tous les ans, des escrocs volent des millions de dollars aux petites entreprises. L'ironie du sort veut que celles-ci les y invitent littéralement parce que (1) elles sont trop confiantes, (2) elles hésitent à demander au client de décliner son identité ou (3) elles n'ont pas formé leur personnel comme il le faut.

Il est toujours difficile sinon impossible de recouvrer l'argent perdu de cette façon. C'est pourquoi il vaut mieux prévenir que guérir.

On peut minimiser les risques (1) en limitant le nombre d'employés habilités à encaisser les chèques (en paraphant

ces derniers) et (2) en fixant un plafond pour les chèques que les employés habilités peuvent encaisser.

Il est également utile de savoir déceler les méthodes employées par ceux qui font délibérément des chèques sans provision. Voici quelques indices qui doivent vous mettre la puce à l'oreille:

- Un étranger qui refuse de montrer ses papiers d'identité, mais se dit ami de personnes bien connues.
- Un client qui veut rédiger un chèque pour une valeur supérieure à celle de la marchandise et qui veut la différence en espèces.
- Un chèque émis par une société inconnue, surtout si le chèque n'est pas imprimé sur papier infalsifiable.
- Un chèque remis par un tiers. Le risque de fraude est multiplié par deux.
- Un chèque postdaté ou un chèque qui a été modifié d'une manière quelconque.
- Un client qui présente un chèque libellé au nom d'une société qui est, selon ses dires, la sienne, ce qui lui donne donc le pouvoir de signer.
- Un chèque présenté par un mineur — les enfants ne sont pas juridiquement responsables.
- Un chèque présenté par un étranger pendant une fin de semaine ou un jour férié alors qu'il n'est pas possible de faire une vérification auprès de la banque.
- Un chèque hors-ville qui accroît les risques et diminue les chances de recouvrement.

Formez vos employés à examiner les points suivants pour chaque chèque:

B— Banque — La banque et la succursale sont-elles clairement identifiées?
M—Montant — Le montant en lettres et celui en chiffres correspondent-ils?
D— Date — Le chèque est-il daté? La date est-elle correcte?
B— Bénéficiaire — L'endossement doit correspondre au nom du bénéficiaire qui figure au recto du chèque.
I — Identification — Si vous ne connaissez pas personnellement le client, demandez-lui ses papiers d'identité.
E— Endossement — Le chèque doit être endossé à l'encre, exactement comme tiré.
S— Signature — Veillez à ce que la signature corresponde à celle de la pièce d'identité acceptée. Faites endosser le chèque en votre présence.

Sources de financement

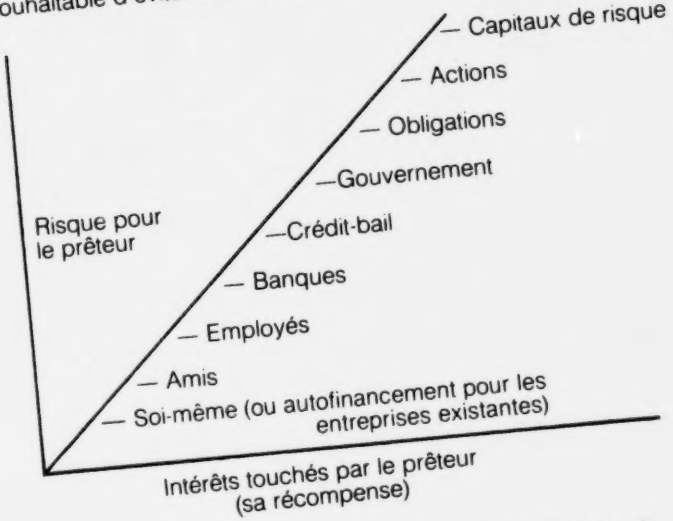
Les banques à charte sont la source de financement la plus courante pour les petites entreprises au Canada. En vertu de leur mandat, elles peuvent consentir des prêts à court terme, des prêts hypothécaires à long terme ou des prêts sur le stock ou les débiteurs, etc., afin de fournir un fonds de roulement.

Les banques à charte canadiennes offrent toute une gamme de services bancaires. Citons, entre autres, les comptes de dépôts et les comptes de prêts et d'affaires, l'achat et la vente de devises, l'achat et la vente (ou la garde) de valeurs et autres objets précieux, les lettres de crédit et, bien sûr, la fourniture de renseignements sur le marché et le crédit au Canada et à l'étranger.

Les autres grands organismes de financement sont les compagnies d'assurance, les sociétés de fiducie, les coopératives de crédit, les sociétés de crédit commercial et les maisons d'acceptation, les sociétés de prêts à capitaux de risque et les sociétés d'affacturage.

On peut considérer également que le crédit-bail est une source de financement. Les taux d'intérêt sont relativement élevés, mais les paiements sont entièrement déductibles. On a généralement recours au crédit-bail pour l'outillage, les véhicules et le matériel de bureau, domaines où il est souhaitable d'éviter des dépenses massives de capital.

Sources de financement des nouvelles entreprises
(et des entreprises existantes)



N.B.
- Les sources internes englobent le contrôle des stocks, la gestion de l'encaisse, la gestion du crédit, etc.
- Les amis ne restent pas seulement commanditaires comme on aurait pu le croire.
- Les employés — Souhaitez-vous un "mariage à vie" avec eux?

VEILLEZ A AVOIR *SUFFISAMMENT* DE FONDS POUR DEMARRER

La Banque fédérale de développement

La Banque fédérale de développement est une société d'Etat créée par une loi du Parlement pour promouvoir et aider le développement des entreprises commerciales au Canada en leur procurant des services financiers et de gestion.

L'objectif de la banque est de compléter les services d'autres institutions financières plutôt que de leur faire concurrence. C'est pourquoi elle est généralement considérée comme une source secondaire de financement.

La Banque fédérale de développement fonctionne exclusivement comme une banque commerciale et n'offre pas de comptes de dépôts ni de chèques au grand public.

Son objectif est d'offrir une aide financière aux entreprises industrielles ou commerciales saines qui ne peuvent pas se procurer tous les fonds nécessaires auprès d'autres sources à des conditions raisonnables.

Les prêts consentis peuvent être de quelques milliers de dollars ou bien davantage. Des garanties ou gages normaux sont exigés. Le montant qu'il est possible d'emprunter dans un but particulier dépend de la capacité de l'emprunteur à satisfaire les exigences de la banque. Cette dernière est également une source de capitaux de risque.

La Banque fédérale de développement fournit également des services de consultation en matière de gestion, organise des séminaires de formation dans tout le Canada et publie des brochures sur divers aspects de la gestion des petites entreprises.

Les sociétés pour l'expansion des petites entreprises

Le programme des sociétés pour l'expansion des petites entreprises du gouvernement ontarien vise à stimuler les investissements du secteur privé dans les petites entreprises. Il offre d'attrayants stimulants financiers aux particuliers et aux sociétés qui investissent des fonds dans les sociétés pour l'expansion des petites entreprises. Ces sociétés investissent à leur tour de l'argent dans certaines petites entreprises admissibles. Les sociétés restent assujetties à l'impôt sur le revenu des compagnies, mais sont exemptées de l'impôt sur le capital.

Pour plus de renseignements, prière de contacter le centre de renseignements du ministère du Revenu:

Demandes par téléphone
(Sans frais d'interurbain)
Dans la communauté urbaine de Toronto — 965-2945
Indicatif régional 807 — demander le Zénith 8-2000 au téléphoniste
Autres indicatifs — composer le 1-800-268-7121

Demandes écrites
Ministère du Revenu
Sociétés pour l'expansion des petites entreprises de l'Ontario
Queen's Park
Toronto (Ontario)
M7A 1Y2

Pour plus de renseignements, prière de s'adresser aux bureaux régionaux du ministère de l'Industrie et du Commerce.

Les sociétés de développement

Les trois sociétés de développement de l'Ontario, la Société de développement de l'Ontario, la Société de développement du Nord de l'Ontario et la Société de développement de l'Est de l'Ontario, offrent un programme exhaustif de services de financement et de consultation aux entreprises et à l'industrie en Ontario.

Les industries de fabrication, les industries de service étroitement reliées à la fabrication, les exploitations touristiques et les attractions touristiques sont toutes admissibles à l'aide des sociétés de développement.

Le type d'aide financière fournie dépend des besoins du requérant et peut être offert par le biais d'une ou de plusieurs des méthodes suivantes:

- Les conseillers de la société peuvent aider le client à se mettre en rapport avec les prêteurs privés ou d'autres sources de financement gouvernementales.
- La société peut fournir des garanties pour encourager la participation du secteur privé.
- La société de développement peut consentir des prêts directs comportant des modalités de remboursement diverses pour répondre aux besoins particuliers de la petite entreprise.
- La société peut offrir des stimulants spéciaux pour faciliter la réussite d'une proposition susceptible de présenter un intérêt pour la province, lorsque le client et la province peuvent en justifier le besoin.

Les sociétés recevront également des demandes au nom du Programme des technologies de pointe patronné par le Conseil de leadership et de développement industriels (C.L.D.I.), du Programme d'encouragement au développement du tourisme et du Programme d'amélioration du tourisme. Par ailleurs, la Société de développement de l'Est de l'Ontario et la Société de développement du Nord de l'Ontario sont les mandataires de l'Entente auxiliaire pour l'Est de l'Ontario et de l'Entente auxiliaire sur le développement rural du Nord de l'Ontario.

Société de développement de l'Ontario

Hamilton
C.P. 2112
119, rue King ouest
Hamilton (Ontario)
L8N 3Z9
Tél: (416) 521-7785

Kitchener
Canada Trust Building
305, rue King ouest
Bureau 507
Kitchener (Ontario)
N2G 1B9
Tél: (519) 744-1991

London
195, av. Dufferin
Bureau 607
London (Ontario)
N6A 1K7
Tél: (519) 433-2871

Mississauga
201, Promenade City Centre
Bureau 608
Mississauga (Ontario)
L5B 2T4
Tél: (416) 279-9150

Orillia
C.P. 746
73, rue Mississaga est
Orillia (Ontario)
L3V 1V4
Tél: (705) 325-5553

Willowdale
5, Promenade Fairview Mall
Bureau 480
Willowdale (Ontario)
M2J 2Z1
Tél: (416) 491-7996

Société de développement de l'Est de l'Ontario

Kingston
Edifice du gouvernement de l'Ontario
1055, rue Princess
Bureau 308
Kingston (Ontario)
K7L 5T3
Tél: (613) 547-2251

Ottawa
56, rue Sparks
Bureau 404
Ottawa (Ontario)
K1P 5A9
Tél: (613) 566-3707

Société de développement du Nord de l'Ontario

Sudbury
Edifice du gouvernement de l'Ontario
199, rue Larch
4e étage
Sudbury (Ontario)
P3E 5P9
Tél: (705) 675-4333

Thunder Bay
535, rue James sud
Thunder Bay (Ontario)
P7C 5G6
Tél: (807) 475-1671

Timmins
273, av. Third
Timmins (Ontario)
P4N 1E2
Tél: (705) 264-1323

Le ministère fédéral de l'Industrie et du Commerce

Le ministère fédéral de l'Industrie et du Commerce pour la région de l'Ontario cherche à encourager la croissance de l'économie canadienne en stimulant la création, le développement et la rentabilité de divers secteurs de la fabrication industrielle en général et plus particulièrement les petites et moyennes entreprises. Les principaux programmes et services fournis par le bureau régional de l'Ontario sont les suivants:

PDME — Programme de développement des marchés à l'exportation: un programme d'aide à l'exportation en cinq points à l'intention des entreprises de fabrication et de conditionnement alimentaire.

PEE — Programme d'expansion des entreprises: pour aider les petites et moyennes entreprises à s'étoffer et à devenir compétitives dans le monde entier.

PAAIM — Programme d'aide à l'adaptation de l'industrie et de la main-d'oeuvre, en vigueur à Windsor, Chatham, Brantford et Kitchener/Waterloo. Ce

programme vise également à aider les principales industries d'appareils électriques et de pièces d'automobiles.

SRD — Système de repérage des débouchés: base officielle de données à l'intention des fournisseurs canadiens des marchés intérieurs et internationaux.

PRT — Programme de renforcement de la technologie: programme d'encouragement à l'application de la micro-électronique dans tous les secteurs de l'industrie canadienne.

CCRI — Commission canadienne de renouvellement industriel: en Ontario, deux régions (Cornwall et Hawkesbury) ont été désignées pour bénéficier de ce programme. Il vise à encourager l'implantation, la modernisation et l'expansion des industries dans ces régions, excepté les industries du textile, du vêtement et de la chaussure qui reçoivent déjà un appui en vertu d'une autre division du programme de la CCRI.

Pour de plus amples renseignements sur ces programmes, prière de contacter:

Le ministère de l'Industrie et du Commerce
Bureau régional de l'Ontario
1, First Canadian Place
Bureau 4840
C.P. 98
Toronto (Ontario)
M5X 1B1
Tél: (416) 369-4951

Le ministère de l'Expansion économique régionale a trois principaux programmes pour les petites entreprises en Ontario:

EAEO — En vertu de l'Entente auxiliaire pour l'Est de l'Ontario, une aide financière est offerte pour les projets entrepris dans les mines, les carrières, le tourisme, l'agriculture, la fabrication, la transformation et les industries de services connexes. Le programme est administré par la Société de développement de l'Est de l'Ontario.

EADRNO— L'Entente auxiliaire sur le développement rural du Nord de l'Ontario est un programme fédéral-provincial d'aide à l'aménagement des terrains industriels, des mines, de l'agriculture, du tourisme et de la petite entreprise dans le Nord de l'Ontario.

LSDR — Il s'agit d'un programme fédéral en vertu de la Loi sur les subventions au développement régional par l'intermédiaire duquel les fabricants implantés dans des régions à croissance lente déterminées du pays peuvent obtenir des subventions ou des garanties de prêt afin de moderniser, d'agrandir et d'ouvrir des usines.

Pour obtenir les détails de ces programmes, prière de s'adresser au:

Ministère de l'Expansion économique régionale
55, avenue St. Clair est, 7e étage
Toronto (Ontario)
M4T 1M2
Tél: (416) 966-6004

Ministère de l'Expansion économique régionale
233, rue Court sud
Thunder Bay (Ontario)
P7B 2X9
Tél: (807) 344-1182

Ministère de l'Expansion économique régionale
128, rue Larch
Bureau 603
Sudbury (Ontario)
P3E 5J8
Tél: (705) 675-0714

Prêts bancaires

Vos rapports avec les milieux bancaires commencent bien avant que vous fondiez votre entreprise. C'est pourquoi il est essentiel d'établir d'emblée de bonnes relations avec la banque de votre choix.

A moins que vous ne disposiez d'une fortune personnelle et que vous ne désiriez utiliser vos propres fonds, vous devrez vous procurer une aide financière sous forme de prêt bancaire à terme dans l'un des buts suivants:

- Etablir votre nouvelle entreprise.
- Acheter une entreprise déjà en place.
- Acheter du matériel neuf.
- Augmenter votre fonds de roulement.
- Obtenir des fonds pour rembourser une émission d'obligations ou d'actions privilégiées en circulation.

Bonnes relations avec la banque

Pour entretenir de bonnes relations avec la banque:

- Donner au gérant de la banque tous les renseignements dont il a besoin pour obtenir l'approbation du prêt par le siège social.
- Prendre tous les ans des dispositions afin d'obtenir une marge de crédit pour faire face aux exigences maximales — mais n'emprunter que les sommes nécessaires, le cas échéant.
- Modifier le montant du prêt au fur et à mesure du changement des exigences.
- Prévoir des remboursements réalistes.
- Eviter les découverts.
- Se préparer à offrir un nantissement.

Renseignements requis par le prêteur

Le prêteur exigera les renseignements suivants:

- Montant du prêt et échéance ou durée.
- Affectation du prêt.
- Bref historique de la société.
- Etats financiers de l'entreprise pour les trois derniers exercices.
- Détails de la situation financière courante, y compris les

données spécifiques sur:
— les débiteurs
— les créditeurs
— le stock
— les immobilisations
— la dette à court et à long terme
— les comptes spéciaux
- Faits sur l'exploitation de la compagnie.
- Faits sur la gestion et les dirigeants de la compagnie.
- Détails du projet à financer (le cas échéant).
- Données financières concernant les résultats d'exploitation du nouveau projet (le cas échéant).
- Effet du prêt — prévisions de trésorerie et projections des états financiers.
- Nantissement offert.

Nantissement accepté par le prêteur

Le prêteur acceptera les gages suivants:
- Garantie personnelle des dirigeants des compagnies à responsabilité limitée.
- Cession générale des débiteurs.
- Nantissement de la valeur de rachat d'assurance-vie.
- Convention visant à restreindre les salaires, les prélèvements et les remboursements de prêts en faveur des propriétaires, associés et principaux actionnaires.
- Offre d'une débenture à charge flottante.

Restrictions courantes imposées à l'emprunteur

Voici quelques restrictions courantes imposées à l'emprunteur:
- Maintenir le fonds de roulement à un montant déterminé.
- Fournir des états financiers.
- Ne pas modifier la structure des actions sans consentement.
- Restreindre les dividendes.
- Ne pas vendre la compagnie ou ses éléments d'actif.
- Ne pas contracter de nouvelles dettes, sauf si convenu.
- Ne pas donner des garanties au nom de tiers.
- Restreindre les dépenses en biens d'équipement.
- Ne pas consentir des prêts ou des avances à des tiers.
- Restreindre les prélèvements ou les avantages en faveur des actionnaires.

Nantissement pour les prêts à terme

Les gages admis pour les prêts à terme sont les suivants:
- Hypothèque sur biens immobiliers ou meubles.
- Charge flottante sur d'autres éléments d'actif.
- Garanties personnelles.

Se reporter aux formulaires types des demandes de financement pour prêts bancaires, pages 25 à 30.

AUXILIAIRES COMMERCIAUX

3

Dans le monde des affaires, l'échange de renseignements est primordial. Il est toutefois important de veiller sur le caractère confidentiel de ces renseignements afin que seuls les exploitants d'entreprise de bonne foi les utilisent dans le cadre de leur travail.

Rapports sur les entreprises

Un certain nombre de sociétés offrent ce service et, en dépit de légères différences dans leurs modalités d'exploitation, les renseignements confidentiels de leurs clients sont protégés. Seuls les organismes accrédités abonnés à ce service ont accès à ces renseignements.

Les nouveaux venus du monde des affaires qui cherchent à obtenir des renseignements sur telle ou telle exploitation industrielle (ou qui achètent une entreprise en exploitation) peuvent demander au gérant de leur banque de leur procurer ces renseignements. Les banques obtempéreront en général si elles sont convaincues que les renseignements seront utilisés exclusivement à des fins d'évaluation et resteront confidentiels.

L'un des services de ce type les plus renommés et les plus répandus est le rapport de Dun & Bradstreet.

Pour aider les hommes d'affaires à bien interpréter les renseignements fournis par cette entreprise, on trouvera ci-joint un rapport type de Dun & Bradstreet qui comporte une description des éléments du rapport et la façon de les utiliser.

Les 6 parties principales d'un Rapport de Dun & Bradstreet:

SOMMAIRE Cette partie condense et analyse le Rapport. Elle comprend deux sections, la première, de gauche à droite en haut, donne le numéro de classification industrielle standard (SIC), le numéro D.U-N.S (Système de numérotation universel des données), les noms de l'acheteur et du propriétaire, l'adresse, le genre d'entreprise, l'année de fondation ou de changement de direction et le code d'évaluation de Dun & Bradstreet (voir le tableau d'évaluation à la page 4). La deuxième section du SOMMAIRE, à droite sous l'évaluation, donne les points saillants du Rapport: les paiements, les ventes, le capital, le nombre d'employés, le renom, les conditions actuelles et les tendances. Dans des cas simples, la partie SOMMAIRE donne à un directeur de service du crédit ou des ventes un abrégé de tous les renseignements dont il a besoin pour prendre une décision concernant un client ou un futur client. Dans des cas plus compliqués, cette section sert d'introduction aux renseignements détaillés qui se trouvent dans les parties du Rapport décrites ci-dessous.

PAIEMENTS Cette partie indique la manière dont le sujet du Rapport paie ses factures. Elle donne des renseignements sur ses affaires passées et présentes et indique approximativement le plus haut montant de crédit reçu pendant l'année passée (HC), le montant dû, le montant dont l'échéance est passée (s'il y en a), les conditions de vente, mode de paiement, et les commentaires des fournisseurs concernant le client, tels que la durée de l'association. Ces renseignements peuvent être obtenus directement d'un nombre représentatif de fournisseurs et sont classés de façon à ce que le lecteur du Rapport puisse voir comment le sujet se décharge de ses obligations.

La partie PAIEMENTS a plusieurs fonctions importantes. Si un fournisseur a l'intention d'acquérir un nouveau client, il peut déduire des expériences faites par les autres fournisseurs le genre de paiement auquel il peut s'attendre de la part de ce futur client. Il peut aussi apprendre les conditions de vente et le montant du crédit octroyés par les autres fournisseurs et comment ils se comparent à sa propre activité de vente ou sa politique vis-à-vis du crédit. L'étude de cette partie peut révéler à l'occasion qu'un créditeur se voit payé promptement aux dépens d'autres créditeurs qui doivent attendre.

FINANCE Le Bilan à toutes les données nécessaires pour déterminer la "santé" des finances d'une entreprise. Le but de ce compte rendu financier est de montrer le montant du capital engagé, comment ce montant est réparti et à propos de tout emprunt. La plupart des Rapports ont des comptes rendus financiers. Quand les dirigeants de certaines entreprises refusent de fournir des chiffres détaillés, des renseignements financiers sont basés sur les commentaires du personnel de banque et de [illegible] les enquêteurs, les recherches dans les documents publics et autres sources de renseignements sur les affaires. Le Bilan est suivi d'un tableau sur les profits et les pertes. Tous les renseignements concernant les baux, les assurances et autres détails similaires, ce commentaire qui suit le compte rendu, explique ces chiffres plus en détail et décrit les tendances des ventes et des profits. L'analyse financière est dans une large mesure basée sur le degré de stabilité des finances et de la solvabilité, tels qu'ils apparaissent dans cette partie.

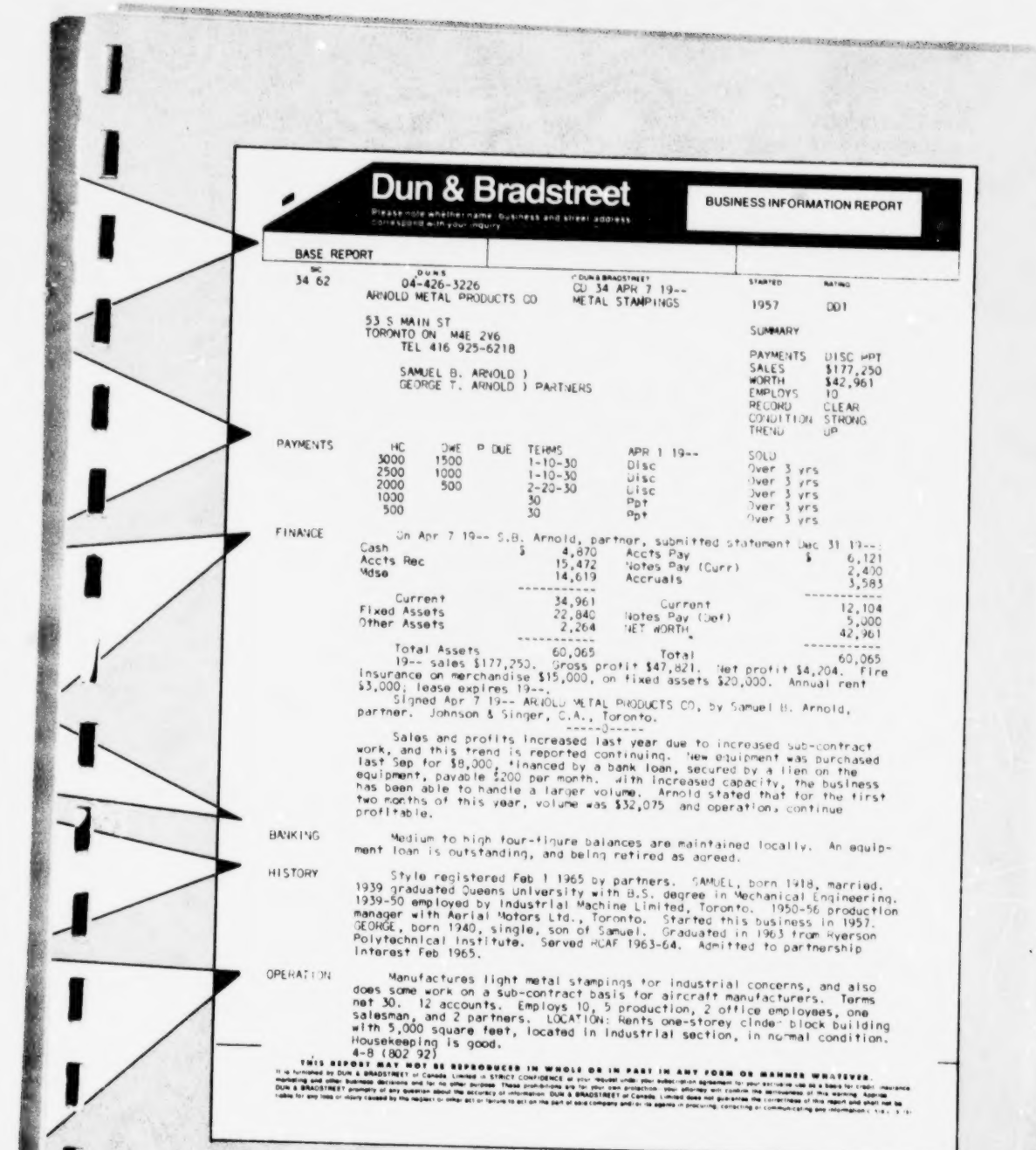
OPERATIONS BANCAIRES Cette partie contient les renseignements supplémentaires provenant de sources externes ou indépendantes sur le crédit. Ces renseignements concernant les relations bancaires comprennent des données sur la moyenne des soldes [illegible] les prêts [illegible] ou actuels, aussi bien que le mode de remboursement, les emprunts garantis ou non et la durée de ces "conditions d'affaires".

HISTORIQUE Dans cette partie se trouvent les noms, âges et expériences en affaires des directeurs ou propriétaires d'une entreprise. Parmi les points importants couverts par ce Rapport se trouvent la période de temps passé dans le genre d'affaires dont les individus s'occupent présentement, la période de temps passé dans d'autres affaires, les relations d'affaires extérieures et des données concernant tous les problèmes d'ordre financier qui ont pu survenir.

Cet historique peut être mis à profit dans nombre d'occasions importantes: la vérification des commandes, une meilleure connaissance des propriétaires, partenaires ou responsables, et la découverte des relations d'affaires extérieures des directeurs. Les renseignements donnée dans cette partie peuvent grandement influencer les décisions prises au sujet du crédit.

OPERATIONS Cette partie décrit ce que l'entreprise fait et à la section EMPLACEMENT elle donne le genre d'installation, le quartier, la superficie des locaux et le type d'équipement. Cette partie indique aussi, quand cela s'applique, le type de marchandise vendue ou le genre de services offerts, la gamme de prix, la classification des clients, les conditions de vente, le pourcentage de ventes au comptant et de ventes à crédit, le nombre de clients, les variations saisonnières, le nombre des employés.

Par la description de la procédure de production et de distribution, la partie OPERATIONS aide le lecteur du Rapport à mieux comprendre les chiffres du bilan et des profits et pertes. Grâce à ces données principales sur les opérations, le lecteur est mieux à même de juger si le capital est suffisant ou si les dettes sont excessives. De plus, les services de ventes consultent cette partie pour savoir si le sujet d'un Rapport pourrait être un bon client pour leur gamme particulière de produits. Les services des achats utilisent souvent ces renseignements pour évaluer la capacité de livraison d'un fabricant, son aptitude à respecter les délais et à honorer les garanties. Dans certains affaires, les détails sur les opérations indiquent la méthode la plus efficace d'effectuer les livraisons.



Dun & Bradstreet

Please note whether name, business and street address correspond with your inquiry

BUSINESS INFORMATION REPORT

BASE REPORT

SIC 34 62

DUNS 04-426-3226

ARNOLD METAL PRODUCTS CO

53 S MAIN ST
TORONTO ON M4E 2V6
TEL 416 925-6218

SAMUEL B. ARNOLD)
GEORGE T. ARNOLD) PARTNERS

D&B CD 34 APR 7 19--
METAL STAMPINGS

STARTED 1957

RATING DD1

SUMMARY

PAYMENTS	DISC PPT
SALES	$177,250
WORTH	$42,961
EMPLOYS	10
RECORD	CLEAR
CONDITION	STRONG
TREND	UP

PAYMENTS

HC	OWE	P DUE	TERMS	APR 1 19--	SOLD
3000	1500		1-10-30	Disc	Over 3 yrs
2500	1000		1-10-30	Disc	Over 3 yrs
2000	500		2-20-30	Disc	Over 3 yrs
1000			30	Ppt	Over 3 yrs
500			30	Ppt	Over 3 yrs

FINANCE

On Apr 7 19-- S.B. Arnold, partner, submitted statement Dec 31 19--:

Cash	$ 4,870	Accts Pay	$ 6,121
Accts Rec	15,472	Notes Pay (Curr)	2,400
Mdse	14,619	Accruals	3,583
Current	34,961	Current	12,104
Fixed Assets	22,840	Notes Pay (Def)	5,000
Other Assets	2,264	NET WORTH	42,961
Total Assets	60,065	Total	60,065

19-- sales $177,250. Gross profit $47,821. Net profit $4,204. Fire insurance on merchandise $15,000, on fixed assets $20,000. Annual rent $3,000; lease expires 19--.

Signed Apr 7 19-- ARNOLD METAL PRODUCTS CO, by Samuel B. Arnold, partner. Johnson & Singer, C.A., Toronto.

-----0-----

Sales and profits increased last year due to increased sub-contract work, and this trend is reported continuing. New equipment was purchased last Sep for $8,000, financed by a bank loan, secured by a lien on the equipment, payable $200 per month. With increased capacity, the business has been able to handle a larger volume. Arnold stated that for the first two months of this year, volume was $32,075 and operations continue profitable.

BANKING

Medium to high four-figure balances are maintained locally. An equipment loan is outstanding, and being retired as agreed.

HISTORY

Style registered Feb 1 1965 by partners. SAMUEL, born 1918, married. 1939 graduated Queens University with B.S. degree in Mechanical Engineering. 1939-50 employed by Industrial Machine Limited, Toronto. 1950-56 production manager with Aerial Motors Ltd., Toronto. Started this business in 1957. GEORGE, born 1940, single, son of Samuel. Graduated in 1963 from Ryerson Polytechnical Institute. Served RCAF 1963-64. Admitted to partnership interest Feb 1965.

OPERATION

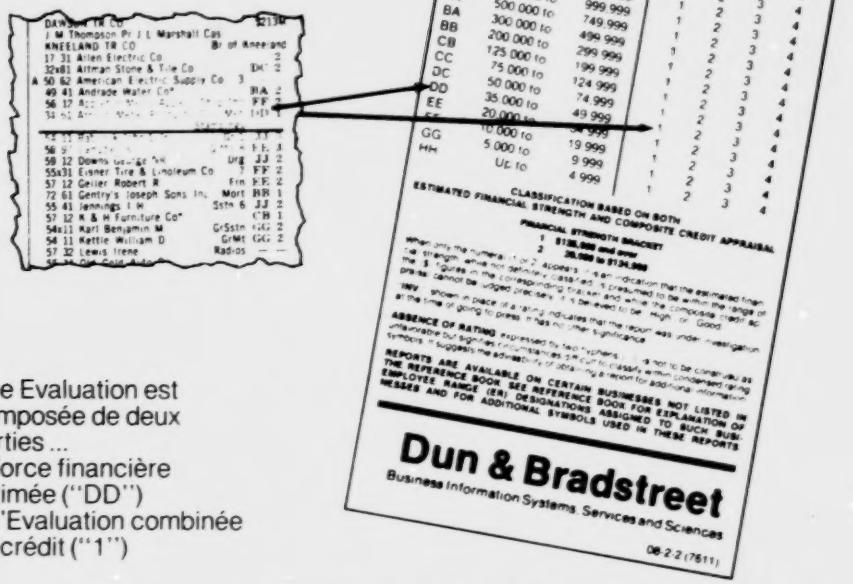
Manufactures light metal stampings for industrial concerns, and also does some work on a sub-contract basis for aircraft manufacturers. Terms net 30. 12 accounts. Employs 10, 5 production, 2 office employees, one salesman, and 2 partners. LOCATION: Rents one-storey cinder block building with 5,000 square feet, located in Industrial section, in normal condition. Housekeeping is good.

4-8 (802 92)

THIS REPORT MAY NOT BE REPRODUCED IN WHOLE OR IN PART IN ANY FORM OR MANNER WHATEVER.

It is furnished by DUN & BRADSTREET of Canada, Limited in STRICT CONFIDENCE at your request under your subscription agreement for your exclusive use as a basis for credit, insurance, marketing and other business decisions and for no other purpose. These prohibitions are for your own protection. Your attorney will confirm the enforceability of this warning. Address DUN & BRADSTREET promptly of any question about the accuracy of information. DUN & BRADSTREET of Canada, Limited does not guarantee the correctness of this report and shall not be liable for any loss or injury caused by the neglect or wilful act or failure to act on the part of said company and/or its agents in procuring, collecting or communicating any information.

Les inscriptions
au Registre sont
prises dans
la rubrique d'un Rapport ...



Une Evaluation est
composée de deux
parties ...
la force financière
estimée ("DD")
et l'Evaluation combinée
du crédit ("1")

L'Evaluation est le procédé qui consiste à représenter par un symbole la force financière et le crédit combiné estimatifs. C'est une méthode sérieuse de classer les entreprises par leur importance et l'état de leur crédit, et elle permet de compter près de trois millions d'inscriptions au Registre de la compagnie Dun & Bradstreet à la disposition des fournisseurs. Les évaluations sont à la base de millions de dollars en petites commandes ratifiées quotidiennement.

Le symbole de l'évaluation combine une lettre et un chiffre, indiquant la force financière d'une entreprise et donnant une vue combinée de sa stabilité financière, son caractère et ses habitudes de paiement. Aucune évaluation ne peut être permanente. Elle est faite à une date déterminée et est sujette à des révisions périodiques. Les évaluations peuvent être modifiées au gré des circonstances. Les abonnés reçoivent périodiquement des rapports supplémentaires ainsi que des changements (s'il y en a) sous la rubrique "service continu".

Les évaluations, ainsi que le code de classification industrielle standard (SIC), peuvent aussi être utiles aux vendeurs que cherchent des clients susceptibles de s'intéresser à leurs produits. Les fabricants à la recherche d'agences et de vendeurs pour leurs produits les choisissent souvent à l'aide de ces évaluations et de ces numéros SIC.

Les 10 questions
à se poser
à la lecture
d'un Rapport de
Dun & Bradstreet

1. Comment établir à qui appartient une entreprise?
Si l'entreprise appartient à un propriétaire ou à des partenaires et qu'elle est inscrite sous leurs noms, la rubrique du Rapport indiquera ce fait. Si les achats sont faits sous le nom d'une compagnie, le Rapport donnera le nom de la compagnie ainsi que les noms du propriétaire ou des partenaires. Si l'entreprise est incorporée, le Rapport portera comme en-tête le nom de la société. Si les renseignements concernant le ou les propriétaires sont incomplets, le Rapport l'indiquera aussi. Ceci n'arrive que rarement; la plupart des hommes d'affaires donnent volontiers ces renseignements à l'agence qui fait rapport sur le crédit.

2. Comment la formation et l'expérience des dirigeants peuvent-elles influer sur leurs affaires?
S'ils ont déjà passé un certain temps dans les affaires, leurs opérations présentes témoignent de leur habileté. Dans une nouvelle entreprise, il faut se baser sur les activités antérieures.

L'enquêteur de Dun & Bradstreet considère toutes les données des affaires des administrateurs de l'entreprise. Si ces individus ont été employés, l'enquêteur tâche d'obtenir les dates, emplacements et responsabilités de ces emplois afin que le lecteur puisse évaluer la compétence. S'il s'agit d'une nouvelle entreprise, il se renseigne sur le montant et la source du capital initial.

3. Est-ce que les dirigeants de l'entreprise sont prêts à payer même au prix d'un sacrifice personnel?
La partie PAIEMENTS d'un Rapport sur le crédit indique comment les factures sont payées; la partie FINANCE indique la *capacité* de paiement. Une fois en possession de ces indications, vous êtes déjà mieux en mesure de juger les risques de crédit. Bien qu'il soit toujours difficile de prévoir les actions d'un homme dans certaines circonstances, les renseignements sur ses affaires antérieures de la partie HISTORIQUE peuvent en général servir de guide.

4. Quel avantage y a-t-il à lire les détails sur les opérations?
Cette partie du Rapport indique la nature de l'entreprise, le genre de marchandises fabriquées ou distribuées, la nature des services, l'emplacement des installations et le genre de clients.

La gamme des produits renseigne sur l'article "marchandises" du bilan. Les conditions de vente aident à l'analyse de l'état des comptes à recevoir. Le nombre des employés peut indiquer si les paies et les salaires constituent un chef de dépenses majeur. La description des locaux donne des renseignements sur les risques d'incendie auxquels l'entreprise peut être exposée.

5. Quelle est la situation financière de l'entreprise?
Dans la partie FINANCE, l'enquêteur essaie de montrer l'actif d'une compagnie et ses dettes. Il demande à voir un bilan, de préférence établi par un comptable. De plus, il

s'enquiert des chiffres de profits et pertes, au moins pour les ventes, les profits nets et les dividendes ou retraits. Ces renseignements donnent généralement une bonne idée de la capacité de la compagnie à payer ses factures.

Dans la note explicative de la rubrique FINANCE, ou après les chiffres mêmes, l'enquêteur explique certains points, en particulier les conditions de paiement des dettes à long terme. Ces explications, jointes aux chiffres, permettent d'établir si la situation financière d'une entreprise du point de vue crédit est bonne, moyenne ou faible.

6. Pourquoi est-ce que l'enquêteur accepte des chiffres estimés et fait une évaluation sur cette base?
L'enquêteur préférerait infiniment pouvoir utiliser les chiffres des livres de compte, mais certaines petites entreprises n'ont pas de comptables ou de teneurs de livres. Dans plusieurs petites entreprises, il n'y a pas non plus de bilan établi, bien que certains comptes soient tenus pour les impôts. Les chiffres estimés ainsi que l'analyse de l'enquêteur permettent à l'abonné de prendre une décision au sujet de cette entreprise. Il faut se rappeler que dans l'évaluation, le compte rendu financier n'est qu'un facteur parmi plusieurs autres. La durée de l'entreprise, les connaissances du propriétaire et le mode de paiement contribuent également à l'évaluation.

7. S'il y a des actions civiles, des droits de nantissement sur la marchandise ou des accords de garantie, comment peut-on juger leur portée?
L'importance de cette question doit être jugée sur la base des montants en question, du volume des affaires de l'entreprise, et tout d'abord, de la raison première de ces poursuites, jugements ou nantissements. Un accord concernant la garantie des biens, par exemple, peut résulter du simple financement d'un nouvel équipement. Ou alors les affaires ne marchent pas bien, et il a fallu donner des garanties pour obtenir les fonds nécessaires à la continuation des affaires.

La note explicative qui suit le bilan décrit en général les actions civiles "ouvertes", les jugements et les nantissements.

8. Quelle est la signification du mode de paiement?
Les expériences de grand livre des fournisseurs qui ont fait rapport à Dun & Bradstreet sont relatées dans la partie PAIEMENTS. Un coup d'oeil sur ces données indique si l'entreprise en question paie promptement ou lentement. Dans ce dernier cas, il faut procéder à un examen plus approfondi et se poser les questions suivantes:

a. Dans le cas de paiements longs à venir, est-ce que tous les fournisseurs sont à la même enseigne, ou est-ce que certains sont payés plus rapidement que d'autres?
b. Les montants dus sont-ils très élevés?
c. Il se peut qu'il n'y ait qu'un ou deux paiements lents; dans ce cas, s'agit-il de montants élevés, indiquant que les petits créanciers reçoivent leur argent, mais que les dettes des gros créanciers s'accumulent?
d. Est-ce que la tendance générale s'oriente du côté d'un paiement prompt ou lent?

9. La tendance générale s'explique par elle-même — à la hausse ou à la baisse — mais quelles sont les autres considérations?
Quelquefois, des profits et des ventes en baisse incitent le directeur d'une entreprise à faire des économies, à redonner de la vigueur au commerce et à se tirer d'une situation difficile. Mais dans d'autres cas, la direction est découragée par des baisses continues, fait des imprudences et se met à courir des risques. Ceci peut contribuer à un montant de comptes à recevoir et un inventaire élevés. Ce genre de renseignements montre au fournisseur que son client se trouve dans une situation qui se détériore, et qu'il représente un risque grandissant.

Une entreprise à tendance à la hausse possède généralement les ressources et l'impulsion pour surmonter des reculs de petite envergure ou même sérieux. C'est là qu'un directeur de service du crédit vigilant essaie de repérer les signes d'un commerce trop actif, c'est-à-dire une compagnie qui fait plus d'affaires que ses ressources ne le lui permettent sans danger. Le commerce trop actif se reconnaît à une très haute proportion de ventes par rapport au capital liquide net et à la valeur nette. Dans cette situation les entreprises sont tout particulièrement sensibles à une baisse des ventes, une baisse de la valeur de l'inventaire, etc.

10. Que faire quand votre propre expérience est contraire à l'évaluation d'un client par Dun & Bradstreet?
Si vous êtes d'avis que l'évaluation d'une compagnie est trop indulgente ou trop sévère, et si vous n'êtes pas d'accord avec elle, veuillez nous en aviser. Nous réviserons ce rapport selon vos commentaires.

Cartes de crédit

Nombre d'entreprises, en particulier celles qui traitent directement avec le consommateur, se trouvent dans l'obligation d'accepter les cartes de crédit pour le paiement des biens et marchandises vendus.

Il existe fondamentalement trois sortes de cartes de crédit:
- Les CARTES PRIVEES ou MAISON, comme celles qui sont délivrées par les hôtels, les grands magasins de détail, les sociétés pétrolières, les compagnies aériennes.
- Les CARTES AFFILIEES A DES BANQUES, comme Visa et Mastercard.
- Les CARTES DE SOCIETES DE CREDIT, comme American Express, Diners Club, Carte Blanche.

Les trois sortes de cartes obéissent à un système semblable, mais les méthodes de facturation varient considérablement. Les cartes bancaires sont généralement plus utilisées pour l'achat de marchandises, tandis que les cartes de sociétés de crédit ont tendance à être utilisées davantage pour les déplacements et les divertissements.

Pour les cartes affiliées à des banques, le chef d'entreprise fait une demande par l'intermédiaire de la succursale bancaire dont il est client. Il faut compter environ deux semaines pour faire le nécessaire.

Le commerçant paie des frais de 25 $ à la signature et ouvre un compte courant pour les dépôts de cartes de crédit. Il paie un droit nominal de 1 $ par mois pour la presse à carte de crédit.

Un plafond est fixé pour l'entreprise, et le commerçant traite à sa discrétion toute transaction au-dessous de cette limite. Si l'achat correspond à un montant supérieur au plafond fixé, le commerçant doit procéder à une vérification auprès de l'émetteur de la carte.

Les frais d'escompte sont payés mensuellement sur le volume brut des dépôts de cartes de crédit. Les frais vont de 2 pour cent à 5,5 pour cent et sont déterminés par le chiffre d'affaires et le montant moyen des factures.

Les chefs d'entreprise qui désirent honorer l'une des cartes de sociétés de crédit doivent contacter directement la société en cause. Un représentant les contactera un jour ou deux plus tard afin de leur exposer le programme de la société.

Dans la plupart des cas, le commerçant ou le chef d'entreprise n'a rien à payer à la signature. Comme pour les cartes bancaires, on détermine un plafond, et l'entreprise remet une copie de la facture de crédit à la société, en garde une pour ses dossiers et en donne une au client.

Les factures sont traitées immédiatement par l'ordinateur central de la société de crédit et des chèques sont en général émis dans les trois jours qui suivent, les frais d'escompte de crédit étant déduits d'office.

Les frais d'escompte pour ce genre de cartes sont en général de l'ordre de 4 à 6 pour cent et, si le chef d'entreprise s'est conformé aux méthodes prescrites, la société de crédit assume la responsabilité de toute réimputation ou recouvrement.

Agences d'évaluation du crédit

Les agences d'évaluation du crédit, qui existent au Canada depuis 1922, ont maintenant plus de 150 succursales et un personnel de plus de 2 000 personnes chargé de fournir des renseignements aux entreprises sur les dossiers de crédit à la consommation des particuliers.

Fondamentalement, ces agences confirment les renseignements que les créanciers (banques, sociétés de prêts hypothécaires, grands magasins, sociétés pétrolières, sociétés de crédit et concessionnaires automobiles) ont obtenu des individus qui font une demande de crédit à la consommation en vertu des lois sur le crédit à la consommation du Canada. Toute personne doit présenter sa demande de crédit par écrit. Le consommateur fournit ainsi non seulement des renseignements sur son identité, ses adresses actuelle et passée, ses emplois actuel et passés, son salaire et ses références, mais encore, il consent à ce que la demande fasse l'objet d'une vérification. Les agences d'évaluation du crédit rassemblent ces renseignements grâce aux rapports d'autres demandes

de crédit présentées par le consommateur, aux demandes de crédit rejetées et aux antécédents de paiement obtenus auprès des créanciers qui ont déjà accordé du crédit à ces personnes.

Les autres renseignements qui figurent dans les dossiers de ces agences, non fournis par les créanciers, proviennent des archives publiques: jugements, avis de déclin de responsabilité, hypothèques mobilières enregistrées, ventes sous condition et faillites.

On ouvre des dossiers pour les particuliers faisant l'objet d'une demande d'information ou fichés aux archives publiques. Les agences d'évaluation du crédit insistent sur le fait qu'elles n'accordent pas de crédit. Elles conseillent simplement et aident les entreprises à accorder du crédit.

Pour utiliser les services des agences d'évaluation du crédit, l'entreprise doit faire une demande à l'agence la plus proche et, selon que le marché de l'entreprise est local ou national, elle doit payer des droits de membre (25 $ ou 100 $). L'adhésion annuelle s'accompagne d'un numéro de code spécial qui permet à l'entreprise de téléphoner à l'agence de crédit pour obtenir des rapports verbaux sur les individus. Des frais minimes sont payables pour chaque rapport. On peut également se procurer des rapports écrits.

Quand les renseignements sont déjà au dossier, le rapport verbal est instantané. Par contre, s'il faut ouvrir un nouveau dossier, le rapport verbal est généralement donné dans les 24 heures. Les agences d'évaluation du crédit au Canada sont associées à leurs homologues aux Etats-Unis (3 500 bureaux) et en Europe.

Les agences d'évaluation du crédit fournissent aux entreprises des services consultatifs sur le crédit. La plupart d'entre elles publient un bulletin mensuel qui donne des renseignements à jour de l'industrie du crédit, applicable à un secteur local. Enfin, bien que la présentation de rapports de crédit porte exclusivement sur des particuliers, elle commence à répertorier des renseignements sur les entreprises de détail et commerciales (les frais diffèrent pour les rapports sur ces dernières).

Bureaux d'éthique commerciale

Les bureaux d'éthique commerciale (BBB), au nombre de 14 au Canada, desservent 68 pour cent de la population et sont constitués en organismes sans but lucratif; ils ne fournissent pas de renseignements de crédit sur les compagnies ou les particuliers. Par contre, ils classifient des "rapports de fiabilité" sur les entreprises, comprenant un système de classement de 1-A à D.

Les renseignements qui figurent dans ces rapports de fiabilité sont de deux sortes: (1) des renseignements de base provenant de la compagnie même et (2) des renseignements sur la façon dont la compagnie a traité les plaintes qui lui ont été transmises par le bureau d'éthique commerciale.

Ces rapports sont constitués d'après des renseignements extérieurs (enquêtes d'information, plaintes, archives publiques) et des renseignements internes (un bureau local contacte une compagnie, lui suggérant de se faire inscrire volontairement).

Quand le bureau d'éthique commerciale est saisi d'une plainte, il l'examine avant de la transmettre à la compagnie en question. La décision prise concernant une plainte, qu'elle soit réglée, controversée ou rejetée comme étant injustifiée, est consignée dans le rapport de fiabilité de la compagnie et constitue le facteur essentiel qui permet au bureau d'établir un système d'évaluation sur celle-ci.

Une évaluation 1-A signifie que la compagnie n'a fait l'objet d'aucune plainte. Une évaluation A indique que la compagnie examine et règle une importante partie de ses plaintes valides. Une évaluation B signifie que la compagnie n'a réglé que 50 à 60 pour cent de ses plaintes justifiées et les évaluations C et D indiquent que la compagnie ne satisfait pas aux normes du bureau.

Bien que le bureau d'éthique commerciale invite les compagnies à s'affilier à son organisation, n'importe qui peut demander un rapport de fiabilité verbale. On peut se procurer des rapports tant sur les sociétés membres que sur les sociétés non membres. Les bureaux au Canada sont en contact avec près de 150 bureaux d'éthique commerciale aux Etats-Unis.

REGLEMENTS, ENREGISTREMENT, CONSTITUTION EN COMPAGNIE

4

La petite entreprise et la loi

Toutes les entreprises, petites et grandes, sont assujetties à certaines lois et à certains règlements. Ces lois et règlements sont conçus pour le bien du public et la protection du consommateur. Certains d'entre eux émanent de l'administration municipale, d'autres du palier provincial, d'autres encore du palier fédéral et d'autres enfin des organismes de réglementation créés pour s'assurer que les produits mis en vente sont conformes aux normes de sécurité requises.

D'autres règlements sont conçus dans l'intérêt des salariés et pour la protection de leurs droits, et, évidemment, il y a les divers règlements en matière d'impôt. La plupart de ces règlements sont traités brièvement dans la présente publication. Pour plus de renseignements, le lecteur est prié de consulter le bureau responsable de l'application du règlement en question.

Agence d'examen de l'investissement étranger (FIRA)

Tout particulier, toute compagnie ou tout groupe qui se proposent de prendre le contrôle d'une entreprise existante ou de fonder une nouvelle entreprise sont tenus d'en informer l'Agence d'examen de l'investissement étranger si le particulier, la compagnie ou l'un quelconque des membres du groupe font partie des personnes non admissibles.

Dans le cas des prises de contrôle, cette règle ne s'applique pas si l'entreprise qui est rachetée est reliée à une entreprise canadienne établie, appartenant à l'acquéreur, pourvu que l'actif brut ne dépasse pas 250 000 $ et que le revenu brut ne dépasse pas 3 000 000 $.

Dans le cas de la fondation d'une nouvelle entreprise, la règle ne s'applique pas si cette entreprise est reliée à une entreprise canadienne établie qui a le même propriétaire.

Par personne non admissible, on entend surtout un particulier qui n'est pas un résident canadien. Un Canadien qui a résidé en dehors du Canada peut également être considéré comme non admissible.

Toute compagnie ou tout groupe peuvent être non admissibles si les personnes qui contrôlent la compagnie ne sont pas admissibles ou si des membres du groupe sont considérés comme des personnes non admissibles. Les requérants sont tenus de fournir des renseignements détaillés sur eux-mêmes, leurs associés et affiliés en dehors du Canada, sur l'entreprise canadienne qu'ils se proposent d'acquérir ou de fonder et leurs projets.

Le particulier ou la compagnie peuvent déposer une formule abrégée d'avis pour les propositions de petites entreprises s'ils se proposent (1) d'acquérér directement une entreprise commerciale canadienne qui, à la clôture de son dernier exercice terminé, avait un actif brut de moins de 5 millions de dollars canadiens et moins de 200 salariés; (2) de fonder une nouvelle entreprise qui, d'après les estimations, devrait au cours des deux premières années d'exploitation avoir un actif brut inférieur à 5 millions de dollars canadiens et des effectifs inférieurs à 200 personnes ou (3) d'acquérir indirectement une entreprise commerciale canadienne qui, à la fin de son dernier exercice terminé, avait un actif brut de moins de 15 millions de dollars canadiens et moins de 600 salariés. Si la proposition dépasse le critère des petites entreprises, l'avis doit être soumis sur un formulaire plus complet.

Pour plus de renseignements, s'adresser à:

L'Agence d'examen de l'investissement étranger
Ottawa (Ontario)
K1P 6A5

Investissement étranger (aide relative à l'AEIE)

Le groupe d'investissement étranger du ministère de l'Industrie et du Commerce de l'Ontario aide les investisseurs avant que ceux-ci ne s'adressent à l'Agence d'examen de l'investissement étranger. Le Groupe fournit notamment des renseignements généraux et obtient des décisions anticipées pour déterminer le genre de formulaire requis et si le particulier ou la compagnie est non admissible; il accélère le processus d'examen et fournit son assistance lors de l'examen des demandes.

Enregistrement de la raison sociale

Enregistrement de propriétaire unique

Il n'est pas nécessaire d'enregistrer l'entreprise d'un propriétaire unique si elle est exploitée sous le nom du propriétaire. Par contre, si elle est exploitée sous une raison sociale différente du nom du propriétaire ou si le nom est suivi des termes "& Cie" ou d'autres termes, il faut, en vertu de la Loi sur l'enregistrement des sociétés en nom collectif, faire dans les 60 jours une déclaration auprès de:

Enregistrement des sociétés
Direction des services aux compagnies
Ministère de la Consommation et du Commerce
555, rue Yonge
Toronto (Ontario)
M7A 2H6
Tél.: (416) 963-0510

L'enregistrement de la raison sociale ne suffit pas à garantir l'usage exclusif de cette raison sociale en Ontario au particulier qui l'enregistre. Le ministère n'est pas tenu de refuser l'enregistrement de raisons sociales identiques ni d'informer quiconque enregistre une raison sociale qu'elle a déjà été enregistrée par une ou plusieurs autres personnes.

C'est à la personne qui enregistre la raison sociale qu'il incombe de s'assurer que cette dernière n'est pas déjà

utilisée. Sur demande et moyennant des droits de 2 $, le ministère de la Consommation et du Commerce vérifiera dans ses dossiers pour savoir si la raison sociale est actuellement en usage et en informera le demandeur en fournissant l'adresse de toute raison sociale identique déjà utilisée.

Statuts de constitution

Pour constituer une entreprise en compagnie, prière d'adresser sa demande à la:

Section des vérifications et avis
Direction des services aux compagnies
Ministère de la Consommation et du Commerce
555, rue Yonge
2e étage
Toronto (Ontario)
M7A 2H6
Tél.: (416) 963-0377 ou (416) 963-0380

Enregistrement des sociétés en nom collectif et des sociétés en commandite

Les sociétés en nom collectif doivent être enregistrées en vertu de la Loi sur l'enregistrement des sociétés en nom collectif en déposant une déclaration dans les 60 jours au bureau d'enregistrement des sociétés, à l'adresse déjà mentionnée.

Quant aux sociétés en commandite, les commanditaires ne sont responsables que jusqu'à concurrence de leur apport. Tout commanditaire redevient un commandité s'il prend part à la gestion de la société. Pour plus de détails, prière de se reporter à la loi sur les sociétés en commandite (Limited Partnership Act), que l'on peut se procurer à:

La librairie du gouvernement de l'Ontario
880, rue Bay
Toronto (Ontario)
M7A 1N8

Genres d'entreprises

Propriétaire unique

Avantages

1. Frais de démarrage minimes
2. Moins assujetti à la réglementation
3. Le propriétaire contrôle directement l'entreprise
4. Exigences minimales de fonds de roulement
5. Avantage fiscal aux petits propriétaires
6. Tous les bénéfices reviennent au propriétaire

Inconvénients

1. Responsabilité illimitée
2. Manque de permanence
3. Difficulté de réunir des capitaux

Société en nom collectif

Avantages
1. Facile à fonder
2. Frais de démarrage minimes
3. Sources supplémentaires de capitaux de risque
4. Direction plus importante
5. Avantages fiscaux possibles
6. Réglementation extérieure illimitée

Inconvénients
1. Responsabilité illimitée
2. Manque de permanence
3. Autorité diluée
4. Difficulté de réunir des capitaux supplémentaires
5. Difficulté de trouver des associés appropriés

Compagnie et association

Avantages
1. Responsabilité limitée
2. Direction spécialisée
3. La propriété peut être transférée
4. Permanence
5. Personne morale
6. Avantages fiscaux possibles
7. Facilité de réunir des capitaux

Inconvénients
1. Réglementation stricte
2. Organisation plus onéreuse
3. Restrictions provenant de l'acte constitutif
4. Tenue de livres plus poussée
5. Double imposition

Constitution en société au palier fédéral

La constitution en société au palier fédéral se fait en vertu de la Loi sur les sociétés commerciales canadiennes en déposant les statuts auprès de:

Direction des Corporations
Consommation et Corporations Canada
4e étage, Phase II
Hull (Québec)
Tél.: (819) 997-1142

ou

Direction de la Faillite et des Corporations
Consommation et Corporations Canada
25, avenue St. Clair est
Toronto (Ontario)
M4T 1M2
Tél.: (416) 966-6441

Constitution en compagnie en Ontario

En vertu de la loi sur les compagnies (Business Corporations Act), on peut constituer une compagnie en envoyant les statuts à:

Direction des services aux compagnies
Ministère de la Consommation et du Commerce
555, rue Yonge
Toronto (Ontario)
M7A 2H6
Tél.: (416) 963-0377

Guichet des vérifications
Bureau d'enregistrement des titres immobiliers
Ministère de la Consommation et du Commerce
80, rue Dundas
London (Ontario)
N6A 2P3
Tél.: (519) 679-7185

Guichet des vérifications
Bureau d'enregistrement des titres immobiliers
Ministère de la Consommation et du Commerce
199, rue Larch
Sudbury (Ontario)
P3E 5P9
Tél.: (705) 675-4306

Guichet des vérifications
Bureau d'enregistrement des titres immobiliers
Ministère de la Consommation et du Commerce
29, Royston Court
Thunder Bay (Ontario)
P7A 4Y7
Tél.: (807) 475-1235

Vous pouvez vous procurer "An Incorporator's Handbook" à la librairie du gouvernement de l'Ontario.
880, rue Bay
Toronto (Ontario)
M7A 1N8

Il incombe au groupe qui cherche la constitution en compagnie de mener sa propre recherche en matière de raison sociale. Le ministère de la Consommation et du Commerce de l'Ontario ne s'occupe pas de ces recherches.

Il existe un certain nombre de compagnies privées qui offrent ce service, et la plupart d'entre elles peuvent effectuer des recherches sur les raisons sociales par ordinateur, à l'échelon du Canada, dans un délai de 24 heures. Ces compagnies sont énumérées dans les pages jaunes, à la rubrique "Searchers of Records" (Titres et archives — recherche).

Coopératives

Les personnes qui désirent enregistrer une coopérative sont priées de contacter:

Direction des coopératives de crédit et des sociétés coopératives
Ministère de la Consommation et du Commerce
555, rue Yonge
Toronto (Ontario)
M7A 2H6
Tél.: (416) 963-0515

Dans le cas des sociétés coopératives, le ministère peut approuver les raisons sociales. Un nom choisi peut être réservé pendant une période de 90 jours, moyennant le paiement de droits de 10 $.

Lorsque la coopérative qui doit être fondée est une société sans but lucratif, des clauses spéciales sont incorporées dans les statuts. Les droits d'enregistrement pour ce genre de coopérative sont de 25 $.

Dans le cas d'une coopérative couverte par d'autres statuts, les droits d'enregistrement sont de 100 $. Il est recommandé aux requérants de s'adresser à un conseiller juridique pour préparer les statuts requis.

Associations

Les associations sont constituées en vertu de la loi sur les compagnies et associations (Corporations Act). Les droits de constitution sont de 100 $. Depuis le 1er juin 1982, il incombe au groupe qui cherche à constituer l'association de mener sa propre recherche en matière de raison sociale. Le ministère de la Consommation et du Commerce de l'Ontario ne s'occupe pas de ces recherches.

Il existe un certain nombre de compagnies privées qui offrent ce service, et la plupart d'entre elles peuvent effectuer des recherches sur les raisons sociales par ordinateur, à l'échelon du Canada, dans un délai de 24 heures. Ces compagnies sont énumérées dans les pages jaunes, à la rubrique "Searchers of Records" (Titres et archives — recherche).

Droits de constitution

Les droits forfaitaires de constitution, tant au palier fédéral qu'au palier de l'Ontario, sont de 200 $.

Lorsque l'on a recours aux services d'un homme de loi pour préparer les documents de constitution, les honoraires juridiques s'élèvent d'ordinaire à environ 500 $.

Où constituer la compagnie

Lorsque la compagnie a l'intention d'exploiter son entreprise ou d'avoir des succursales dans plus d'une province, il peut être plus avantageux de constituer une société à l'échelon fédéral.

Cependant, lorsque la compagnie a l'intention de fonctionner surtout dans une seule province, il peut être plus avantageux de constituer la compagnie dans cette province. Les sociétés extraprovinciales doivent avoir un permis ou être enregistrées dans toute province dans laquelle elles désirent exploiter leur entreprise.

Les compagnies qui sont constituées au palier fédéral à Ottawa et qui exploitent leur entreprise en Ontario sont tenues de déposer un avis initial ou un avis de changement, (formule 3) dans les 60 jours de leur implantation dans la province.

BREVETS D'INVENTION
MARQUES DE COMMERCE
DESSINS INDUSTRIELS
DROITS D'AUTEUR

5

Brevets d'invention

Le brevet d'invention est un document délivré par le gouvernement du Canada qui donne à son détenteur le droit d'empêcher autrui de fabriquer, d'utiliser ou de vendre son invention.

Le brevet d'invention n'est valable qu'au Canada; il est valide pendant une durée de 17 ans, après quoi il expire.

On ne peut protéger les inventions brevetables dans d'autres pays qu'en y déposant des brevets d'invention. De même, les brevets étrangers ne protègent pas les inventions au Canada.

Les intéressés qui envisagent de déposer un brevet d'invention doivent consulter un agent qualifié ou un avocat spécialisé dans les brevets, car le processus est complexe et une documentation mal préparée engendre des retards et une protection inadéquate de l'inventeur.

En outre, l'agent ou l'avocat sont qualifiés pour vous dire si l'invention est brevetable et ils ont l'habitude de mener des recherches sur les brevets pour déterminer si l'invention a déjà été décrite dans un document antérieur.

Les demandes de brevet doivent être déposées sans tarder. Le brevet ne sera pas accordé si l'invention a déjà été décrite dans une publication n'importe où dans le monde, plus de deux ans avant le dépôt de la demande.

L'invention ne doit pas non plus avoir été utilisée par le public ou vendue au Canada plus de deux ans avant le dépôt de la demande de brevet.

Une fois le brevet délivré, l'inventeur peut céder son brevet ou autoriser la fabrication sous licence.

Le Bureau des brevets n'aide pas les inventeurs à mettre au point ou à commercialiser leurs inventions. Il n'est pas habilité à donner des conseils sur le caractère brevetable d'une invention tant qu'une demande en bonne et due forme n'a pas été déposée.

La protection des droits en vertu d'un brevet incombe au détenteur du brevet. Le Bureau des brevets ne défend pas le détenteur de brevet inculpé de contrefaçon et ne poursuit pas les tiers qui violent les droits du détenteur de brevet.

Du dépôt de la demande à l'octroi du brevet, il faut compter une durée moyenne de deux ans et demi. Les droits sont les suivants:

- lors du dépôt de la demande de brevet, 200 $;
- pour l'octroi du brevet, 350 $ plus 2 $ par page pour chaque page de spécifications ou graphiques au-delà de 100 pages.

Caveat

Si une invention n'est pas totalement au point mais que l'inventeur s'inquiète que des tiers puissent travailler sur un projet analogue, il peut déposer auprès du Bureau des brevets une description de la partie déjà au point de l'invention.

Le caveat ne constitue pas une demande de brevet et ne protège pas le brevet. Le Bureau des brevets informera le détenteur du caveat si un tiers dépose une demande de brevet pour la même invention dans le délai d'un an. Le caveat a une valeur limitée mais peut aider l'inventeur à établir la "preuve quant à l'antériorité de l'invention" en cas de demandes de brevet conflictuelles.

Brevet en instance

Comme le caveat, la mention de brevet en instance n'offre aucune protection véritable.

Elle avertit d'autres fabricants susceptibles de copier un produit qu'une demande de brevet a été déposée.

Quand l'utilisation de l'invention nécessite un outillage coûteux ou des frais de marketing élevés, cela suffit la plupart du temps à décourager les concurrents. Par contre, c'est admettre ouvertement que le produit en question n'est pas protégé par un brevet.

Voici l'adresse du Bureau des brevets:

Bureau des brevets
Ministère de la Consommation et des Corporations
Place du Portage, Tour 1
50, rue Victoria
Hull (Québec)
KIA 0E1
Téléphone: (819) 997-1936

Marques de commerce

La marque de commerce est un mot, une expression, un symbole, un emblème, un dessin, une illustration, une forme, un mode d'emballage ou d'empaquetage ou la combinaison de tout ce qui précède utilisé spécifiquement pour distinguer les marchandises ou services d'une personne, d'un organisme ou d'une société sur le marché. Des sons distinctifs ou exceptionnels ne peuvent pas être protégés par une marque de commerce au Canada.

Sur le plan commercial, il s'agit d'un instrument de marketing très précieux qui bénéficie en droit d'une protection totale.

Pour le consommateur, la marque de commerce permet de dissiper toute confusion et d'établir l'origine et l'uniformité de qualité du produit ou du service en question.

L'enregistrement des marques de commerce n'est pas obligatoire mais il est conseillé, car il constitue une preuve de propriété et il est donc plus facile de les défendre. Il convient de noter que la défense de la marque de commerce incombe au propriétaire et non au bureau des marques de commerce.

Les marques de commerce sont valables pendant une période de 15 ans à partir de la date d'enregistrement et

elles sont renouvelables sur demande et moyennant le paiement d'un droit de 150 $. Le renouvellement peut être délivré indéfiniment tous les 15 ans. Les marques de commerce ne sont valables que dans le pays où elles sont délivrées; il faut donc les déposer dans les pays où l'on prévoit exporter, le cas échéant.

Les intéressés peuvent préparer leur propre demande ou passer par un agent spécialisé dans les marques de commerce. Il faut compter normalement environ un an à compter de la date de la demande pour obtenir l'enregistrement, s'il n'y a ni opposition ni obstacle.

Les marques de commerce peuvent être cédées, mais tout changement doit être enregistré auprès du registraire des marques de commerce.

Les droits d'enregistrement d'une marque de commerce s'élèvent à 150 $, les honoraires de l'agent ou de l'avocat non compris.

Appellation d'origine

Par appellation d'origine, on entend le nom du pays, de la région ou de l'endroit qui donne à un produit des qualités caractéristiques particulières. Bien qu'elle ne soit parfois pas enregistrée comme une marque de commerce, elle est en général reconnue par une convention internationale.

Citons par exemple le mot "champagne", utilisé pour identifier le vin blanc mousseux provenant de la région champenoise en France.

Appellation commerciale

Une appellation commerciale est le nom sous lequel une entreprise exploite. Elle peut être enregistrée en vertu de la Loi sur les marques de commerce seulement si elle sert de marque de commerce.

Poinçon de qualité

Le poinçon de qualité indique la qualité, la quantité, le titre, le poids, l'épaisseur, la proportion ou le genre de métal précieux contenu dans un article.

Les articles en métal précieux sont en or, en argent, en platine ou en palladium.

La plupart des articles en métal précieux ne portent pas de poinçon de qualité mais, s'ils en portent un, ils doivent également être accompagnés d'une marque de commerce déposée ou d'un poinçon étranger reconnu.

Poinçon étranger

Un poinçon étranger est une marque indiquant la qualité d'un métal précieux, appliqué par un pays étranger conformément à des normes reconnues.

Le poinçonnage est obligatoire pour la plupart des plats de service, certaines montures de lunettes plaquées or et certains couverts plaqués.

Voici une liste et les explications de quelques poinçons de qualité les plus couramment utilisés:

Or:
Or à 24 carats — or pur (fin)
Or à 18 carats — 18 parties d'or fin
6 parties d'autres métaux

Or à 14 carats — 14 parties d'or fin
10 parties d'autres métaux
Or à 10 carats — 10 parties d'or fin
14 parties d'autres métaux

L'or à 9 carats est la qualité minimale légalement reconnue. Il convient de noter que l'or n'est pas toujours d'un jaune brillant; il peut être rouge, rose, vert ou blanc, selon l'alliage utilisé.

L'argent: "Argent", "argent sterling", "silver", "silver sterling" et les abréviations de ces termes sont utilisés pour indiquer qu'un article contient au moins 925 parties d'argent pur pour 1 000.

Platine: "Platine", "plat", "platinum" servent à indiquer qu'un article contient au moins 95% de platine.

Palladium: "Palladium" et "pall" servent à indiquer qu'un article contient au moins 95% de palladium.

Doublé d'or: "Doublé d'or", "D.O.", "Gold filled" et "GF" indiquent qu'un article se compose d'un matériau consistant en une couche de métal de base sur laquelle est appliquée une pellicule d'or à 10 carats ou plus. Doublé d'or indique qu'au moins 1/20 du poids total d'un article est en or à 10 carats ou plus.

Plaqué d'or laminé: "Plaqué d'or laminé", "Rolled gold plate", "RGP" signifient que l'article est fabriqué d'après la même méthode que le doublé d'or, mais que la quantité d'or à 10 carats s'élève *à moins de* 1/20 du poids total de l'article.

Electroplaqué d'or: "Electroplaqué d'or", "Gold plated", "Gold electroplate", "GEP" signifient qu'une couche d'or de qualité d'au moins 10 carats a été ajoutée à la surface d'un bijou. Les articles doublés d'or, plaqués d'or laminé et électroplaqués d'or ne sont assortis d'aucune garantie de durée.

Doublé d'argent: "Doublé d'argent", "D.A.", "Silver filled", "SF" servent à indiquer qu'au moins 1/10 du poids total d'un article doit être composé de 925 parties d'argent pur ou plus.

Electroplaqué d'argent: "Electroplaqué d'argent", "plaqué d'argent", "Silver plated", "Silver plate", "Silver electroplate" servent à désigner un article dont la surface est plaquée d'argent à raison de 925 parties. La durée ne peut pas en être garantie.

Marque de bois

Il s'agit d'une marque spéciale utilisée par ceux qui pratiquent l'abattage du bois pour identifier la propriété des billes. La législation s'applique en Ontario, au Québec et au Nouveau-Brunswick exclusivement. Une marque de bois est enregistrée auprès du Bureau des droits d'auteur. Les droits s'élèvent à 2 $ et l'enregistrement est valable indéfiniment.

Pour plus de renseignements, prière de vous adresser à votre avocat ou votre agent de marque de commerce. On

peut se procurer un exemplaire de la Loi sur les marques de commerce et des règlements sur les marques de commerce en s'adressant à:

Approvisionnements et Services Canada
Centre d'édition
Ottawa (Ontario)
K1A 0S9

Pour contacter le Bureau des marques de commerce par téléphone, appeler le (819) 997-1420.

Pour tout renseignement concernant la Loi sur les métaux précieux, appeler le (819) 997-1177 à Hull (Québec) ou bien votre bureau régional de Consommation et Corporations Canada.

Dessins industriels

Un dessin industriel est une forme, un modèle ou une ornementation originale appliquée à un article de fabrication. L'article doit être fabriqué selon un processus industriel.

La protection dure une période initiale de cinq ans et n'est valable qu'au Canada. Les droits d'enregistrement initiaux s'élèvent à 150 $. On peut renouveler l'enregistrement pour une période de cinq ans moyennant des droits de 200 $.

L'enregistrement doit être effectué dans les 12 mois suivant la publication du dessin au Canada. Seul l'auteur peut faire enregistrer le dessin à moins qu'il n'ait été engagé pour le créer, auquel cas, l'employeur est le propriétaire et la seule personne habilitée à faire une demande d'enregistrement.

L'auteur peut céder le dessin industriel ou autoriser la fabrication sous licence pour une certaine durée à condition d'utiliser une formule officielle de cession. Pour éviter les litiges, ces transactions doivent être enregistrées auprès du Bureau des dessins industriels.

On confond souvent la protection prévue par la Loi sur les dessins industriels avec celle prévue par la Loi sur le droit d'auteur. Nombre de dessins, qui sont des oeuvres d'art, sont d'office protégés en vertu de la Loi sur le droit d'auteur. Toutefois, une fois que l'oeuvre artistique originale est utilisée ou qu'on a l'intention de l'utiliser comme modèle pour produire plus de 50 articles individuels ou séries d'articles, l'oeuvre artistique devient alors un dessin industriel qui ne peut être protégé qu'en vertu de la Loi sur les dessins industriels.

L'enregistrement prend normalement 30 jours environ à moins que des modifications aux dessins ou aux descriptions ne soient nécessaires. Le Bureau des dessins industriels n'a pas le droit d'exprimer son opinion sur le bien-fondé d'un dessin ni d'indiquer si le dessin est acceptable avant la présentation d'une demande officielle.

Bien que quiconque puisse faire les démarches lui-même, il est conseillé de recourir aux services d'un agent des brevets enregistré ou d'un avocat.

Pour plus de renseignements, prière de contacter:

Le Commissaire des brevets
Consommation et Corporations Canada
Ottawa-Hull
K1A 0C9
Téléphone: (819) 997-1725

Le Bureau des dessins industriels se trouve à l'adresse suivante:

Place du Portage 1, Phase 1
50, rue Victoria
Hull (Québec)
K1A 0E1

Droits d'auteur

L'auteur ou le créateur d'une oeuvre artistique ou culturelle est la seule personne habilitée à copier ou à autoriser un tiers à copier son oeuvre. Par copier, on entend éditer, produire, reproduire ou exécuter.

Au Canada, le droit d'auteur est automatiquement acquis dès la création d'une oeuvre originale à condition que, au moment de ladite création, l'auteur soit:

- citoyen canadien ou ressortissant britannique;
- résident d'un pays du Commonwealth britannique;
- citoyen ou ressortissant d'un pays signataire de la Convention de Berne sur le droit d'auteur: ou
- citoyen ou ressortissant d'un pays avec lequel le Canada a signé des accords de réciprocité.

Bien qu'il ne soit pas nécessaire d'enregistrer un droit d'auteur, l'enregistrement est la preuve que la personne enregistrée en est bien propriétaire. L'enregistrement peut également être utilisé devant le tribunal pour prouver la propriété.

L'auteur détient le droit d'auteur sur son oeuvre à moins qu'il n'ait été engagé par un tiers pour créer ladite oeuvre, auquel cas l'employeur est le propriétaire du droit d'auteur.

Le droit d'auteur s'applique à toutes les oeuvres littéraires, dramatiques, musicales et artistiques. Par là, on entend les livres, les écrits, les oeuvres musicales, les sculptures, les peintures, les photographies, les films, les dictionnaires et les encyclopédies. Le droit d'auteur s'applique également aux inventions mécaniques et électroniques comme les disques, les bandes et les cassettes, y compris les bandes magnétoscopiques.

Au Canada, le droit d'auteur est protégé pendant toute la vie de l'auteur plus 50 ans avec les exceptions suivantes:

Auteur inconnu: Le droit d'auteur est protégé pendant 50 ans à compter de la date de la première publication de l'oeuvre.

Droit d'auteur de l'Etat: Le droit d'auteur d'une oeuvre publiée par sa Majesté la Reine ou sous sa direction ou par un service public est protégé pendant 50 ans à compter de la date de la première publication de l'oeuvre.

Inventions mécaniques ou électroniques (disques, bandes et autres inventions au moyen desquelles des sons peuvent être mécaniquement ou électroniquement reproduits): Le droit d'auteur est protégé pendant 50 ans à compter de la date de fabrication de la bande ou du disque original, d'où est tirée directement ou indirectement l'invention.

Photographies: Le droit d'auteur est protégé pendant 50 ans à compter de la date de production du négatif original duquel est tirée directement ou indirectement la photographie.

Oeuvres posthumes: Pour les oeuvres non publiées au moment du décès de l'auteur, le droit d'auteur est protégé pendant 50 ans à compter de la date de la publication, de la livraison ou de l'exécution.

Oeuvres de plusieurs auteurs: Le droit d'auteur est protégé pendant la vie de l'auteur qui meurt le dernier et pendant 50 ans encore après la mort de celui-ci.

Les droits d'auteur canadiens sont valables dans tous les pays qui sont membres soit de la Convention de Berne sur le droit d'auteur, soit de la Convention universelle sur le droit d'auteur, dont sont signataires la plupart des pays à l'exception de la Chine.

Conformément aux dispositions de la Convention universelle sur le droit d'auteur, un petit c encerclé, le nom du propriétaire du droit d'auteur et l'année de la première publication, par exemple © W.F. Shave 1978, doivent figurer sur toutes les copies des oeuvres, à partir de la première publication. Ceci s'applique à tous les pays membres qui exigent l'enregistrement, comme les Etats-Unis. La règle ne s'applique pas au Canada, mais sa pratique est valable et recommandée.

Les droits d'auteur peuvent être vendus ou brevetés et répartis en droits divers, comme les droits de reproduction, les droits de film, les droits de traduction, les droits d'exécution. Chacun de ces droits peut être négocié séparément. Les droits peuvent être cédés dans divers territoires géographiques; les droits d'une oeuvre donnée peuvent alors être détenus simultanément par telle personne en Australie, telle autre en Grande-Bretagne et telle autre aux Etats-Unis.

Les droits d'examen et d'enregistrement d'un droit d'auteur s'élèvent à 25 $ (sous réserve de changement sans préavis). Un certificat est délivré quand la demande est approuvée.

Au décès du propriétaire, le droit d'auteur devient partie intégrante de la succession et devient propriété de ses héritiers. Les droits d'auteur peuvent également être délivrés aux héritiers d'une oeuvre non enregistrée avant le décès de son auteur.

On peut se procurer des exemplaires de la Loi et des règlements sur le droit d'auteur dans n'importe quelle

librairie dépositaire des publications du gouvernement fédéral ou bien en s'adressant au:

Ministère des Approvisionnements et Services
Centre d'édition
Section des commandes par courrier
Hull (Québec)
K1A 0S9

Toute pièce destinée au Bureau du droit d'auteur canadien doit être envoyée à l'adresse suivante:

Bureau du droit d'auteur et des dessins industriels
Bureau des corporations
Consommation et Corporations Canada
Ottawa (Ontario)
K1A 0C9

Associations de droits d'exécution

Les associations de droits d'exécution perçoivent les redevances payées pour les exécutions en public des oeuvres musicales faisant l'objet de droits d'auteur, puis les distribuent à leurs membres, compositeurs, auteurs ou éditeurs.

Ces associations sont autorisées à exécuter ces services en vertu de la Loi sur le droit d'auteur. Les deux associations canadiennes sont les suivantes:

The Performing Rights Organization of Canada Limited
(PROCAN)
41, promenade Valleybrook
Don Mills (Ontario)
M3B 2S6
Téléphone: (416) 445-8700

L'Association des compositeurs, auteurs et éditeurs
du Canada, Limitée
1240, rue Bay
Toronto (Ontario)
M5R 2C2
Téléphone: (416) 924-4427

FISCALITE

6

Impôts provinciaux

Taxe de vente au détail

La taxe de vente est une taxe à la consommation calculée d'après le prix de détail de la plupart des marchandises. Elle s'applique également à certains services et à certains billets d'entrée. Elle frappe également la majeure partie des marchandises et de l'équipement utilisés dans une entreprise, en dehors de certaines catégories d'outillage et de matériaux de production servant à la fabrication. Certains achats, comme les produits alimentaires, les instruments aratoires et les vêtements pour enfants, en sont exempts.

La taxe est de 7% sur la plupart des achats et elle s'applique aux frais de main-d'oeuvre pour l'installation ainsi que pour la réparation et l'entretien de certains biens et de certains outillages. Elle est également de 7% sur tous les produits alimentaires préparés par un restaurateur. Les spiritueux, la bière et le vin, ainsi que les billets d'entrée dans un lieu de divertissement supérieurs à 3,50 $, sont taxables au taux de 10%.

La plupart des chambres fournies par les hôtels, les motels et les clubs sont taxables au taux de 5%.

Les entreprises qui vendent des marchandises doivent obtenir un permis et sont tenues de percevoir la taxe et de la remettre régulièrement au Trésorier. L'obtention du permis est gratuite.

Pour plus de renseignements sur les permis des vendeurs et les achats exemptés, prière de contacter votre bureau de district de la taxe de vente au détail.

Bureaux de district

Belleville
208, rue Dundas est
Belleville (Ontario)
K8N 1E3
Tél.: (613) 962-9108
Zénith 71820

Hamilton
119, rue King ouest
C.P. 2112
Hamilton (Ontario)
L8N 3Z9
Tél.: (416) 521-7504
Zénith 71440

Kitchener
449, avenue Belmont ouest
Kitchener (Ontario)
N2M 1N2
Tél.: (519) 576-8400
Zénith 71020

London
310, chemin Wellington
London (Ontario)
N6C 4P4
Tél.: (519) 433-3901
Zénith 62350

North Bay
Northgate Plaza
1500, rue Fisher
North Bay (Ontario)
P1B 2H3
Tél.: (705) 474-4900
Zénith 71420

Orillia
19, rue Front nord
C.P. 670
Orillia (Ontario)
L3V 6K5
Tél.: (705) 325-9587
Zénith 71830

Ottawa
1355, rue Bank
3e étage
Ottawa (Ontario)
K1H 8K7
Tél.: (613) 523-9760
Zénith 71400

Sudbury
199, rue Larch
Sudbury (Ontario)
P3E 5P9
Tél.: (705) 675-4351
Zénith 71850

Thunder Bay
Edifice du gouvernement
de l'Ontario
435, rue James sud
C.P. 5000
Thunder Bay (Ontario)
P7C 5G6
Tél.: (807) 475-1681
Zénith 72310

Toronto
Yonge-Eglinton Centre
2300, rue Yonge
10e étage
Toronto (Ontario)
M4P 1H6
Tél.: (416) 487-1361
Zénith 71800

Welland
76, rue Division
Welland (Ontario)
L3B 3Z7
Tél.: (416) 732-1318
Zénith 71410
(A St. Catharines et
Niagara Falls, appeler le
(416) 688-1360 ou
(416) 688-1368)

Windsor
250, avenue Windsor
Windsor (Ontario)
N9A 6V9
Tél.: (519) 252-4404
Zénith 71450

Impôt des compagnies

L'impôt des compagnies est perçu par la province. Il comprend deux éléments: l'impôt sur le revenu, qui frappe le revenu imposable, et l'impôt sur le capital, qui frappe le capital libéré imposable. Dans les deux cas, les petites entreprises jouissent de taux préférentiels.

Les compagnies sont assujetties à un taux d'impôt sur le revenu de 14%. Le budget provincial du 13 mai 1982 a prévu une exemption de l'impôt sur le revenu en faveur des petites entreprises. Cette exemption est en vigueur pour les deux années d'imposition se terminant après le 13 mai 1982 et avant le 14 mai 1984. Les amendements de la loi portent le crédit d'impôt actuel de 4 à 14%. Ils s'appliquent au revenu admissible à la déduction accordée par le gouvernement fédéral aux petites entreprises, en vertu du paragraphe 125(1) de la Loi de l'impôt sur le revenu (Canada).

Les paiements sont effectués par mensualités, lorsque l'impôt dépasse 2 000 $; sinon, ils sont faits tous les ans. Prière d'envoyer les paiements et d'adresser les demandes de renseignements au:

Ministère du Revenu
Direction de l'impôt des compagnies
77, rue Bloor ouest
12e étage
Toronto (Ontario)
M7A 1Y1
Tél.: (416) 965-1160

On peut obtenir un exemplaire du budget de l'Ontario de 1982 gratuitement auprès de:

La librairie du gouvernement de l'Ontario
880, rue Bay
Toronto (Ontario)
M7A 1N8

Taxe sur l'essence

L'Ontario perçoit une taxe directe de 20% du prix taxable par litre (fixé par le ministre tous les trimestres) lors de chaque vente d'essence au détail. Cette taxe est perçue par les stations-service ou autres détaillants auprès de leurs clients et elle est remise par l'intermédiaire de leurs fournisseurs. Aucun enregistrement de la part du détaillant n'est requis pour l'essence.

Taxe sur le carburant

L'Ontario perçoit une taxe directe de 27% du prix taxable par litre (fixé par le ministre tous les trimestres) sur tous les distillats moyens (diesel) utilisés dans les moteurs à combustion interne en Ontario. Jusqu'au 31 août 1982, l'enregistrement était requis pour tous les vendeurs de carburant, qu'il s'agisse du mazout ou du diesel, et pour tous les conducteurs de véhicules commerciaux qui marchent au diesel et pour lesquels un permis est requis; les petits autobus, les taxis et certains autres véhicules sont exemptés.

Jusqu'au 31 août 1982, les conducteurs d'appareils ne nécessitant pas un permis n'avaient pas besoin de s'enregistrer, mais, s'ils y étaient admissibles, l'enregistrement était un moyen d'accélérer les demandes de remboursement.

Depuis le 1er septembre 1982, l'Ontario attribue une couleur à tous les distillats moyens exempts de la taxe (par exemple, le mazout, le carburant diesel, le kérosène). Désormais, l'enregistrement n'est requis que pour les transporteurs qui se rendent en Ontario ou en sortent.

Taxe sur le tabac

Les personnes qui vendent des cigarettes et du tabac au détail doivent détenir un permis valable de vendeur, qui soit conforme à la loi sur la taxe de vente au détail (Retail Sales Tax Act). La taxe qu'elles sont tenues de percevoir sur leurs ventes de tabac est remise au Trésorier par l'intermédiaire de leur fournisseur grossiste qui doit faire office de percepteur. Quant aux détaillants, ils doivent s'assurer que leur fournisseur grossiste détient un permis de commerçant en gros, car l'achat de tabac auprès de personnes qui ne sont pas considérées comme des percepteurs entraîne des pénalités.

Les personnes qui vendent des cigarettes et du tabac pour la revente sont présumées être des grossistes et doivent

demander et obtenir un permis annuel de commerçant en gros et être désignées comme percepteurs. Aucun droit n'est requis pour obtenir le permis de commerçant en gros ou pour se voir reconnaître les fonctions de percepteur.

Permis de carburant et de tabac

Pour plus de détails sur l'enregistrement et sur les permis de commerçant en gros ainsi que sur la qualité de percepteur pour la taxe sur le tabac, prière de s'adresser au:

Ministère du Revenu
Direction de la taxe sur le carburant
et le tabac
77, rue Bloor ouest
15e étage
Toronto (Ontario)
M7A 1Y3
Tél.: (416) 965-1903

Droits de mutation immobilière

Tout particulier ou toute compagnie qui enregistre une propriété foncière en Ontario est passible de droits de mutation immobilière quand il y a contrepartie et que l'usufruit change de mains. Ces droits s'appliquent à tous les terrains, édifices, domaines, droits et intérêts y afférents, y compris les options et les baux à long terme.

On a prévu l'exemption des droits de mutation immobilière lorsque la mutation a lieu entre un particulier et son exploitation agricole familiale ou son entreprise familiale. La taxe de vente au détail peut encore être due en cas de mutation de biens meubles rattachés à la propriété foncière. Pour plus de renseignements, veuillez contacter votre bureau de taxe de vente au détail.

Pour plus de renseignements sur l'exemption des droits de mutation immobilière, veuillez contacter la Direction de la taxe sur le carburant et le tabac:

Ministère du Revenu
Direction de la taxe sur le carburant
et le tabac
77, rue Bloor ouest
2e étage
Toronto (Ontario)
M7A 1Y2
Tél.: (416) 965-1774

Impôt sur le capital

Impôt minimal sur le capital
Toute compagnie tenue de déposer une déclaration d'impôt en Ontario (à l'exclusion des SEPE) est assujettie à un impôt minimal sur le capital de 50 $. Les compagnies suivantes sont assujetties à un impôt forfaitaire sur le capital de 50 $: les exploitations agricoles ou de pêche familiales, les compagnies de placements hypothécaires et les coopératives de crédit.

Réduction extraordinaire de l'impôt sur le capital
Les compagnies dont le capital imposable est de 100 000 $ au maximum versent un impôt sur le capital forfaitaire de 50 $. Celles dont le capital imposable se situe entre

100 000 $ et 1 000 000 $ versent un impôt forfaitaire de 100 $. Celles dont le capital imposable est supérieur à 1 000 000 $ mais inférieur à 1 200 000 $ sont assujetties à une disposition de rajustement. Les compagnies dont le capital imposable est de 1 200 000 $ au minimum sont redevables de l'impôt sur le capital au taux de 0,3% du capital imposable.

Impôts fédéraux

Taxes de vente et d'accise

La Loi sur la taxe d'accise stipule qu'une taxe doit être perçue sur le prix de vente de toutes les marchandises:
- produites ou fabriquées au Canada,
- importées au Canada,
- vendues par un grossiste titulaire d'un permis.

Permis de taxe de vente

Sur les marchandises fabriquées, la taxe est d'ordinaire appliquée sur la première vente que fait un titulaire de permis à un non-titulaire de permis. Elle est perçue au niveau de vendeur, c'est-à-dire du fabricant.

La taxe de vente fédérale est perçue au taux de 9% sur toutes les marchandises, excepté certains matériaux de construction qui sont imposés au taux de 5%.

Seuls les fabricants et les grossistes peuvent bénéficier du report de taxe, en vertu d'un permis de taxe de vente.

Impôt fédéral sur les sociétés

L'impôt fédéral sur les sociétés est perçu sur les entreprises commerciales, par l'application de taux échelonnés frappant le revenu imposable (net des déductions). Il est versé par acomptes provisionnels, tous les mois, au ministère fédéral du Revenu national à Ottawa.

Impôt sur le revenu des particuliers

Tous les particuliers qui résident au Canada sont assujettis à la Loi de l'impôt sur le revenu et peuvent être tenus de payer un impôt sur le revenu qu'ils touchent pendant l'année, en provenance de toutes les sources, au Canada et à l'étranger.

Les impôts fédéraux et provinciaux sont versés ensemble par le truchement d'une seule déclaration d'impôt sur le revenu personnel.

Impôt sur les gains en capital

Sociétés — La moitié des gains nets en capital réalisés après 1971 fait partie du revenu et elle est taxable aux taux ordinaires des sociétés. La moitié des pertes nettes en capital peut être reportée sur l'année antérieure et les années postérieures; elle sert à compenser les gains nets en capital imposables jusqu'à épuisement.

Particuliers — La moitié des gains nets en capital réalisés après 1971 est ajoutée au revenu et imposée aux taux ordinaires frappant les particuliers. La moitié des pertes nettes en capital, jusqu'à concurrence de 2 000 $, peut être déduite des autres revenus gagnés pendant l'année d'imposition. Tout excédent peut être reporté d'abord sur l'année antérieure, puis indéfiniment sur les années postérieures; il sert à réduire les gains en capital, jusqu'à concurrence de 1 000 $ en provenance d'autres revenus. La résidence personnelle et le terrain sur lequel la demeure est située, jusqu'à concurrence d'une acre, sont exempts.

Les impôts perçus *doivent* être remis mensuellement ou conformément aux périodes de déclaration reconnues.

Prière de présenter votre demande à Revenu Canada, douanes et accise, ou à l'un des bureaux régionaux suivants les plus proches de chez vous.

Région de Hamilton

Tour Stelco
100, rue King ouest
Bureau 840
C.P. 588
Hamilton (Ontario)
L8N 3K7
Tél.: (416) 523-2321

Edifice du Canada Trust
60, rue James
Bureau 203
C.P. 697
St. Catharines (Ontario)
L2R 6Y3
Tél.: (416) 685-1347

Région de London

Edifice public Dominion
457, rue Richmond
3e étage
C.P. 5548, succursale A
London (Ontario)
N6A 4R3
Tél.: (519) 679-4141

Directeur de district
75, rue King est
3e étage
Waterloo (Ontario)
N2J 1P2
Tél.: (519) 745-5661

Edifice fédéral
185, avenue Ouellette
6e étage
Windsor (Ontario)
N9A 6L7
Tél.: (519) 252-5783

Edifice fédéral
48, rue Owen
Bureau 310
Barrie (Ontario)
L4M 3H1
Tél.: (705) 726-3810

Région d'Ottawa

360, chemin Coventry
C.P. 8257
Ottawa (Ontario)
K1G 3H7
Tél.: (613) 993-0040

Directeur de district
Edifice fédéral
101, rue Worthington est
C.P. 477
North Bay (Ontario)
P1B 8G8
Tél.: (705) 472-9270

Région de Toronto

Bureau régional
25, avenue St. Clair est
4e étage
Toronto (Ontario)
M4T 2L7
Tél.: (416) 966-6561

Toronto Ouest
703, avenue Evans
Bureau 101
Toronto (Ontario)
M9C 5E9
Tél.: (416) 621-8341

Toronto Est
1220, avenue Sheppard est
Willowdale (Ontario)
M2K 2S5
Tél.: (416) 494-9714

Directeur de district
Edifice fédéral
3, promenade Applewood
3e étage
Belleville (Ontario)
K8P 4E3
Tél.: (613) 962-1968

Région de Winnipeg

33, rue Court sud
Bureau 308
Thunder Bay (Ontario)
P7B 2W6
Tél.: 344-0781

Plaza South Broad
2045, rue Broad, bureau 320
Regina (Saskatchewan)
S4P 1Y4
Tél.: (306) 359-5869

Edifice fédéral
101, 22e rue est
Bureau 601
Saskatoon (Saskatchewan)
S7K 0E1
Tél.: (306) 655-4210

Bureau régional
Edifice de la Banque Royale
220, avenue Portage
13e étage
Winnipeg (Manitoba)
R3C 0A5
Tél.: (204) 949-4016

PERMIS

7

Permis municipaux

De nombreuses entreprises (pas toutes) doivent obtenir un permis municipal d'exploitation. Les droits peuvent s'élever de quelques dollars à un millier de dollars, mais, dans la plupart des cas, le montant est minime.

De plus, les entreprises commerciales et industrielles doivent se conformer aux règlements de zonage. Il y a, dans la plupart des municipalités, une commission d'aménagement chargée de désigner les zones résidentielles, commerciales, industrielles (industries légères, industries lourdes, industries polluantes) et les zones de verdure ou de parcs. Pour tous les travaux de construction, de reconstruction, de modification d'édifice ou d'agrandissement d'un bâtiment qui doit être utilisé comme centre sportif, les plans doivent d'abord être approuvés par le commissaire à la construction de la municipalité.

En plus d'évaluer les détails techniques et structuraux du projet, le commissaire à la construction s'assure que les facteurs de santé et de sécurité du projet sont au moins conformes aux règlements pour les personnes qui travailleront dans l'édifice et pour le public.

Il faut obtenir cette autorisation avant de déposer la demande de permis de construire municipal.

Pour plus de détails concernant les droits et les conditions de demandes de permis, mettez-vous en rapport avec le bureau qui s'occupe des bâtiments et du développement de la municipalité où les locaux doivent être construits.

La plupart des municipalités exigent aussi un permis de construire pour toute modification de bâtiment ou construction neuve.

Il est donc extrêmement important que l'entreprise vérifie d'abord les règlements de zonage avant de signer un bail et se procure le permis de construire nécessaire avant de procéder à toute modification de bâtiment ou de se lancer dans une construction.

Pour obtenir des permis commerciaux normaux, consultez la commission municipale délivrant les permis.

Si vous envisagez de lancer une petite entreprise dans la communauté urbaine de Toronto, vous aurez peut-être besoin d'un permis d'exploitation.

La commission des permis de la communauté urbaine de Toronto (Metropolitan Licensing Commission) délivre des permis pour les entreprises et commerces suivants:

Catégorie I (entreprises fixes)

Salles de danses et de divertissement pour adultes
Lieux de divertissements
Salles de billard et de quilles
Boucheries
Dépanneurs
Laveries automatiques
Cinémas et salles publiques
Bains publics
Terrains de stationnement
Chantiers de récupération
Epiceries, fruiteries et poissonneries
Boulangeries-pâtisseries
Coiffeurs pour hommes et pour dames
Salons de massage et employés
Carnavals et cirques
Instituts de beauté
Pharmacies
Boutiques d'animaux familiers
Garages et stations-service
Magasins d'articles d'occasion
Peintres d'enseignes
Prêteurs sur gages et acheteurs d'articles en or

Tout local où l'on prépare de la nourriture pour la consommation sur place ou à l'extérieur fait l'objet d'un permis.

Catégorie II (entreprises mobiles)

Propriétaires/conducteurs de taxis
Propriétaires/conducteurs de camions-buffet
Propriétaires/moniteurs d'auto-écoles
Propriétaires/conducteurs de véhicules de transport
Propriétaires/conducteurs de camions de remorquage
Exploitants d'entreprises de location de voitures/camions

Catégorie III (artisans et autres)

Entrepreneurs de plomberie/chauffage/électricité
Rénovateurs
Commissaires-priseurs
Marchands ambulants
Récupérateurs de déchets

Achat de locaux

Avant de louer ou d'acheter des locaux pour lesquels un permis de catégorie I est exigé:

1. Mettez-vous en rapport avec le service du zonage de la municipalité ou de la ville, pour vous assurer que le zonage correspond à l'usage prévu pour les locaux.
2. Si le zonage correspond à l'usage prévu, évaluez ce que coûteraient les modifications nécessaires afin que les locaux soient conformes aux normes du Code du bâtiment de l'Ontario, pour la catégorie de permis requise, du point de vue:
   - des toilettes
   - des portes pare-feu et des issues de secours
   - des parcs de stationnement
   - des réseaux de têtes d'extincteur et des systèmes d'alarme, etc.

Location de locaux

Si vous voulez louer des locaux pour lesquels un permis est exigé, n'oubliez pas d'inclure dans l'offre de bail une clause stipulant l'annulation du bail si le permis est refusé.

Incluez aussi dans l'offre une clause rendant le propriétaire responsable de remédier dans les 60 jours à tout défaut de construction contrevenant au Code du bâtiment de l'Ontario, afin de permettre au locataire d'obtenir le permis demandé.

Pour certains métiers ou professions des catégories II et III, il faut faire la preuve de certaines qualifications en passant un examen oral ou écrit, ou au cours d'une période de stage, etc. Pour plus de renseignements concernant l'une des catégories ci-dessus, mettez-vous en rapport avec la commission suivante:

Metropolitan Licensing Commission
20, rue Holly
Toronto (Ontario)
M4S 3B1
Tél.: (416) 488-2221

Permis d'établissement touristique

Tous les établissements offrant au public des installations de logement doivent obtenir un permis de la province. Dans cette catégorie, on trouve les hôtels, motels, chalets, centres de villégiature et terrains de camping.

Lorsqu'aucune boisson alcoolique n'est servie, le permis est délivré par le ministère du Tourisme et des Loisirs.

Les promoteurs qui ont choisi un terrain conforme aux arrêtés municipaux concernant le zonage doivent soumettre des plans de leur projet au conseiller touristique du bureau du ministère du Tourisme et des Loisirs le plus proche (reportez-vous à la liste des pages 114 et 115. Ces plans doivent également être envoyés au bureau du Commissaire des incendies, 590, rue Keele, Toronto (Ontario) M7A 2H2.

Le bureau du ministère du Tourisme et des Loisirs, après avoir communiqué avec les autres organismes de réglementation en cause et, sous réserve que toutes les conditions soient réunies, délivre un permis d'ouverture. Lorsque l'établissement touristique est prêt à ouvrir ses portes, un permis d'exploitation est délivré à condition que le plan original ait été suivi à la lettre. Les droits de permis d'établissement touristique sont de 20 $ par an pour les résidents et de 60 $ par an pour les non-résidents.

Les promoteurs qui n'ont pas encore choisi d'emplacement particulier peuvent adresser leur demande de renseignements à la:

Direction du développement du tourisme
Division du tourisme
Ministère du Tourisme et des Loisirs
Queen's Park
Toronto (Ontario)
M7A 2E5
Tél.: (416) 965-1542

Permis de vente d'alcool

Les promoteurs qui se proposent d'exploiter un établissement servant des boissons alcoolisées doivent, au préalable, en obtenir l'autorisation auprès de la Commission des permis de vente d'alcool.

A cette fin, vous devez déposer une demande officielle de permis et des plans auprès de la:

Commission des permis de vente d'alcool de l'Ontario
55, boul. Lakeshore est
Toronto (Ontario)
M5E 1A4
Tél.: (416) 965-4657

Import-export

Outre la connaissance des pratiques commerciales fondamentales, vous devez avoir une bonne connaissance des méthodes d'établissement des documents et des diverses formules de financement de l'import-export.

Les personnes important des marchandises au Canada de façon régulière doivent obtenir un numéro d'importateur.

Certains produits se trouvent sur une liste d importations réglementées, tandis que, pour d'autres, les exportations sont contingentées.

La Division des douanes et de l'accise de Revenu Canada fournit un service spécial d'information. Quiconque envisage de se lancer dans l'import-export doit d'abord se mettre en rapport avec la:

Division des douanes et de l'accise
Revenu Canada
Service à la clientèle et information
55, rue Bloor ouest
10e étage
C.P. 10, Terminal A
Toronto (Ontario)
M5W 1A3
Tél.: (416) 966-8022

Plusieurs écoles professionnelles offrent des cours sur ce type d'affaires. Quiconque envisage de se lancer dans l'import-export sans en avoir l'expérience devrait suivre un cours au préalable.

Permis de livraison et de transport

Les entreprises de transports interurbains et sur de longues distances doivent obtenir un permis de véhicule public utilitaire (V.P.U.). Ces permis tombent dans différentes catégories, selon le type de l'entreprise.

Les camions exploités à l'intérieur d'une zone urbaine n'ont pas besoin de permis, à condition qu'ils ne dépassent pas de plus de trois milles la limite urbaine ou ne pénètrent pas dans une autre zone urbaine délimitée.

La communauté urbaine de Toronto fait exception à cette règle, en raison des nombreuses compétences municipales qui y existent. L'exemption du permis n'est autorisée que dans les limites de la communauté urbaine.

Ce règlement ne s'applique qu'aux camions; les automobiles en sont exemptes.

Il y a d'autres exceptions au principe du permis de V.P.U., tel que le transport primaire de marchandises (à l'exception du bétail et du lait) en provenance d'exploitations agricoles ou forestières.

Vous devez vous renseigner auprès de l'organisme chargé des permis sur le type de permis dont vous avez besoin. Ce type de permis dépend de la nature de l'exploitation. Par exemple, une entreprise de camions-bennes requiert un permis de catégorie R, une entreprise de transport intermunicipal, un permis de catégorie A, et une entreprise de camions-citernes, un permis de catégorie T.

Les camions qui traversent les limites provinciales ou des frontières ont besoin d'un permis de catégorie X et doivent aussi obtenir d'autres autorisations auprès des provinces ou pays dont ils parcourent le territoire. Dans le cas des Etats-Unis, ces autorisations sont délivrées par la "Interstate Commerce Commission".

Pour plus de renseignements, s'adresser au:

Bureau des permis de transporteur routier
Ministère des Transports et des Communications
1201, avenue Wilson
Edifice est, rez-de-chaussée
Downsview (Ontario)
M3M 1J8
Tél.: (416) 248-7146

Permis de garage

Les permis de garage tombent dans deux grandes catégories en Ontario:

- Catégorie A — vente et entretien de véhicules automobiles ou de remorques, neufs ou d'occasion.
- Catégorie C — entreprise de récupération. REMARQUE: Ce type d'entreprise requiert un permis ou une lettre de la municipalité ou du canton autorisant l'utilisation du terrain de l'entreprise pour démolir des véhicules automobiles.

Les demandes de permis doivent être adressées au:

Service de délivrance des permis par correspondance
Bureau de délivrance des permis de Queen's Park
Ministère des Transports et des Communications
Edifice MacDonald, Queen's Park
Toronto (Ontario)
M7A 2A2

REMARQUE: Si l'entrepreneur doit acheter et vendre des véhicules automobiles neufs ou d'occasion, il lui faut également obtenir un certificat d'inscription de concessionnaire. Il peut en obtenir un en s'adressant au ministère de la Consommation et du Commerce, 555, rue Yonge, Toronto.

Le demandeur doit détenir un permis de garage de catégorie A avant de déposer une demande de certificat d'inscription de concessionnaire.

Fabrication en entrepôt et entrepôts en douane

Un fabricant en entrepôt est celui qui, en vertu de la Loi sur l'accise, peut entreposer dans ses locaux de l'alcool et d'autres marchandises assujetties aux droits d'accise à des taux préférentiels lorsque lesdites marchandises sont destinées à la fabrication de produits tels que des spécialités et des préparations pharmaceutiques, des essences et des extraits, des parfums, du vinaigre, des produits chimiques approuvés, des articles de toilette et des produits de beauté assujettis à la taxe d'accise. Ces produits sont fabriqués sous surveillance du gouvernement.

On appelle entrepôt en douane, celui dans lequel des marchandises, assujetties aux droits d'accise, peuvent être entreposées en douane, sans paiement de droits. Ces marchandises peuvent être transférées, sous scellés, d'un entrepôt en douane à un autre ou exportées en franchise de droits. En cas de transfert ou d'exportation, l'expéditeur est responsable de tous droits courus jusqu'à la décharge du cautionnement par la livraison des marchandises.

Sauf dans le cas des spiritueux et de l'alcool, dont la vente est en outre réglementée par des régies ou sociétés des alcools provinciales, les marchandises assujetties à la taxe d'accise sont expédiées sans restrictions lorsque les droits ont été payés. Un alcool buvable ne peut être expédié qu'à la régie ou à la société provinciale, même si les droits ont été payés.

Les demandes de permis de fabrication en entrepôt, en vertu de la Loi sur l'accise, doivent être soumises au directeur de l'accise de la région dans laquelle aura lieu la fabrication. En outre, une caution de garantie d'un montant imposé doit être versée au ministère du Revenu national.

PERMIS SPECIAUX OBLIGATOIRES

8

De nombreuses entreprises commerciales, en particulier les magasins de détail et de services, les restaurants et les bars-salons et les entreprises de fabrication et de transformation, sont assujetties à un permis. Ceci a pour but de protéger les intérêts et la sécurité du public, du point de vue de l'utilisation, de l'application ou de la vente de certains articles ou services. Ce sont en particulier les aliments, les médicaments, les boissons alcoolisées, les produits du bois, les verres optiques, l'utilisation des véhicules automobiles, le transport par rail et par eau, les réservoirs sous pression et les détendeurs, et les articles rembourrés.

Cette liste, non exhaustive, indique les domaines dans lesquels un permis spécial est obligatoire.

Si votre entreprise doit s'occuper de la vente d'articles ou de services au public, vous devez connaître les 12 lois qui réglementent les pratiques commerciales, administrées par la Division du même nom du ministère de la Consommation et du Commerce.

Conçues d'abord pour garantir de bonnes pratiques commerciales et une conduite honnête de la part des entreprises, ces 12 lois protègent les droits et besoins du consommateur. Les entreprises doivent tout particulièrement connaître la Loi sur les pratiques de commerce.

Loi sur les pratiques de commerce

Dénommée "loi-cadre", la Loi sur les pratiques de commerce a de profondes ramifications et se donne des pouvoirs étendus. Elle s'applique à beaucoup d'entreprises relevant d'autres lois, tant au sein de la Division des pratiques commerciales que dans d'autres ministères et compétences.

Fondamentalement, cette loi interdit et punit une grande variété de pratiques et de techniques commerciales frauduleuses dans les secteurs de la vente au détail et des services. Elle donne aux consommateurs le droit à une réparation lorsqu'une pratique frauduleuse est prouvée. Sont interdites 22 pratiques classées dans deux catégories: déclarations fausses, trompeuses ou mensongères et déclarations abusives.

Chacune des lois suivantes est destinée à réglementer une industrie particulière. Nous donnons ci-après des détails concernant l'enregistrement, le cautionnement et les domaines requérant un examen écrit.

Il convient de noter que chacune de ces lois diffère du point de vue des conditions d'enregistrement, de la surveillance des normes commerciales, de l'examen du requérant, le cas échéant, et des mesures à prendre en cas de plainte. Ces lois donnent également au ministère le droit de prendre les mesures d'enquête ou d'application requises.

Loi sur les huissiers (Bailiffs Act)

Cette loi réglemente la nomination et la conduite des huissiers privés ainsi que la suite à donner aux plaintes et aux questions concernant les pratiques des huissiers privés.

Remarque: Toute entreprise ayant recours aux services d'un huissier privé doit s'assurer que ledit huissier est dûment nommé auprès du comté ou du district convenable.

Loi sur la protection du consommateur (Consumer Protection Act)

Cette loi exige l'enregistrement et le cautionnement des vendeurs itinérants*, réglemente l'utilisation des contrats exécutoires, exige la divulgation pleine et entière du coût des emprunts, réglemente la publicité et fournit les moyens de réglementer la cession des contrats et l'utilisation des clauses d'exonération.

Loi sur l'Office de protection du consommateur (Consumer Protection Bureau Act)

Cette loi décrit les tâches de l'Office de protection du consommateur: propager l'information nécessaire à l'éducation des consommateurs, recevoir et étudier les plaintes des consommateurs et faire appliquer les lois adoptées dans l'intérêt du public.

Loi sur les renseignements concernant le consommateur

Cette loi exige l'enregistrement des organismes de divulgation de renseignements concernant les consommateurs et des employés chargés de la vérification des renseignements personnels sur les consommateurs. Elle exige des entreprises une conduite responsable et leur impose un certain nombre de conditions spécifiques pour la collecte et la divulgation de renseignements de crédit et personnels.

**Le vendeur itinérant est une personne qui vend, administre ou négocie un contrat de vente de marchandises ou de services en un lieu autre que le siège permanent du vendeur, comme par exemple des services d'aménagement intérieur, des réparations de types divers et le porte-à-porte.*

Loi sur les agences de recouvrement (Collection Agencies Act)

Cette loi exige l'enregistrement et le cautionnement des agences de recouvrement et de leurs succursales, l'enregistrement des agents de recouvrement et le passage d'examens écrits par les propriétaires/exploitants d'agences de recouvrement.

Remarque: Toute entreprise ayant besoin des services d'une agence de recouvrement doit s'adresser à une agence enregistrée.

Loi sur les courtiers en hypothèques (Mortgage Brokers Act)

Cette loi exige l'enregistrement de tous les courtiers en hypothèques. Avant l'enregistrement, le requérant doit passer un examen écrit. La loi réglemente également le degré de propriété ou de contrôle d'une entreprise de courtiers en hypothèques par des non-résidents.

Loi sur les commerçants de véhicules automobiles (Motor Vehicle Dealers Act)

Cette loi exige l'enregistrement et le cautionnement de tous les concessionnaires de véhicules automobiles ainsi que l'enregistrement de leurs vendeurs.

Loi sur les distributeurs de livres brochés et de périodiques (Paperback and Periodical Distributors Act)

Cette loi réglemente les distributeurs-grossistes, en exigeant qu'ils obtiennent un permis et qu'ils se fassent enregistrer pour exercer leurs affaires en Ontario. Elle réglemente également le degré de propriété ou de contrôle des réseaux de distribution de livres brochés et de périodiques par des non-résidents.

Loi sur les ventes à niveaux multiples (Pyramidic Sales Act)

Cette loi a été abrogée. Les entreprises de ventes à niveaux multiples sont maintenant interdites en Ontario.

Loi sur le courtage commercial et immobilier (Real Estate and Business Brokers Act)

Cette loi exige l'enregistrement des courtiers et des agents immobiliers, ainsi que le cautionnement des courtiers et le passage d'un examen écrit avant l'enregistrement. Elle réglemente également l'achat et la vente de parcelles de terrain en Ontario et l'achat et la vente de logements en copropriété situés en dehors de l'Ontario.

Loi sur les agences de voyages

Cette loi réglemente ceux qui exercent la profession d'agents de voyages. Elle exige l'enregistrement et le cautionnement des agents et des agences de voyages. Elle exige également de tous les requérants qu'ils versent une participation à un fonds d'indemnisation. Ce dernier est destiné à protéger les consommateurs en cas de faillite ou de service non fourni.

Pour plus de détails sur ces lois, nous vous suggérons les sources suivantes:

Brochures descriptives des lois:
Centre d'information des consommateurs
Ministère de la Consommation et du Commerce
555, rue Yonge
9e étage
Toronto (Ontario)
M7A 2H6
Tél.: (416) 963-1111 ou
sans frais: 1-800-268-1142

Vous trouverez des exemplaires des lois à la:
Librairie du gouvernement de l'Ontario
880, rue Bay
Toronto (Ontario)

Règlements spéciaux

Pour tous renseignements concernant les règlements sur les aliments, les médicaments et les produits pharmaceutiques, la sécurité publique, les accréditations, l'emploi, la pollution, etc., adressez-vous à l'organisme approprié ci-dessous.

Aliments

Santé et Bien-être social Canada
Direction des aliments, normes
Parc Tunney
Ottawa (Ontario)
K1A 0L2
Tél.: (613) 996-3079

Médicaments et produits pharmaceutiques

Santé et Bien-être social Canada
Direction des médicaments
Division de la réglementation des médicaments
Parc Tunney
Ottawa (Ontario)
K1A 0L2
Tél.: (613) 996-8398

ou contactez le bureau régional le plus proche.

Règlements de santé et de sécurité

Bureaux de district de Santé et Bien-être social Canada

Bureau régional de l'Ontario

Direction générale de la protection de la santé
2301, avenue Midland
Scarborough (Ontario)
M1P 4R7
Tél.: (416) 291-4231

Bureaux de district

Belleville
Santé et Bien-être social Canada
228, rue Dundas est
Bureau 201
Belleville (Ontario)
K8N 1E4
Tél.: (613) 962-3488

Hamilton
Santé et Bien-être social Canada
150, rue Main ouest
Bureau 429
Hamilton (Ontario)
L8P 1H8
Tél.: (416) 523-2568/9

London
Santé et Bien-être social Canada
451, rue Talbot, bureau 707
London (Ontario)
N6A 5C9
Tél.: (519) 679-4125

Ottawa
Santé et Bien-être social Canada
Zone nord/est de l'Ontario
Immeuble SiB - 11e étage
Ottawa (Ontario)
K1H 0L2
Tél.: (613) 998-3845

Sudbury
Santé et Bien-être social Canada
Nouvel édifice fédéral
Bureau 317
19, rue Lisgar sud
Sudbury (Ontario)
P3E 3L4
Tél.: (705) 674-1032

Thunder Bay
Santé et Bien-être social Canada
Edifice public, Bureau 313
33, rue Court sud
Thunder Bay (Ontario)
P7B 2W6
Tél.: (807) 344-6521

Windsor
Santé et Bien-être social Canada
185, avenue Ouellette, bureau 616
Windsor (Ontario)
N9A 1C7
Tél.: (519) 252-5765

Consommation et Corporations Canada
4900, rue Yonge
Bureau 601
Toronto (Ontario)
M2N 6B8
Tél.: (416) 224-4031

Emballage et étiquetage

Sécurité du public

Ministère de la Consommation et des Corporations
Directions des normes
Sécurité des produits
Place du Portage
1, rue Victoria
Hull (Québec)
K1A 0C9
Tél.: (819) 977-1194

Normes techniques

Normes techniques
Ministère de la Consommation et du Commerce de l'Ontario
Division des normes techniques
4e étage, Tour ouest
3300, rue Bloor ouest
Toronto (Ontario)
M8X 2X4
Tél.: (416) 239-2714

Direction de la sécurité des appareils sous pression — Tél.: (416) 239-7796
Direction des appareils de levage — Tél.: (416) 239-7361
Direction de la sécurité des combustibles — Tél.: (416) 239-1279
Direction du code du bâtiment — Tél.: (416) 239-4816
Direction des articles rembourrés — Tél.: (416) 239-4853

Lutte contre la pollution

Le ministère de l'Environnement fixe et fait appliquer des normes antipollution pour la protection du public. Ses principaux objectifs sont l'aménagement des eaux et des déchets et la préparation et la mise en application des mesures destinées à restaurer et à mettre en valeur les milieux naturels en Ontario.

Pour plus de renseignements concernant le contrôle des déversements de contaminants, les normes environnementales et l'aménagement de l'air, de l'eau et des déchets, adressez-vous au:

Ministère de l'Environnement de l'Ontario
Direction des services d'information
135, avenue St Clair ouest
Toronto (Ontario)
M4V 1P5
Tél.: (416) 965-7117

Poids et mesures

Chaque fois que l'on utilise une bascule, une balance ou tout autre type de dispositif pour peser des marchandises en vrac et les vendre au public, cet appareil doit être approuvé par la Division des poids et mesures du ministère de la Consommation et des Corporations.

Les bascules et balances doivent être vérifiées au moins une fois tous les 24 mois. Ce service est effectué pour un montant minime.

Pour plus de renseignements, mettez-vous en rapport avec le bureau local du ministère fédéral de la Consommation et des Corporations.

Fermeture des magasins

La plupart des magasins de détail de l'Ontario doivent fermer le dimanche et lors des huit jours fériés de l'année, en vertu des dispositions de la Loi sur les jours fériés dans le commerce au détail de 1975.

Les municipalités peuvent prendre un arrêté fixant les heures de fermeture des magasins à d'autres moments.

Pour plus de détails sur les heures de fermeture des magasins, mettez-vous en rapport avec le bureau de la municipalité où se trouve votre magasin ou avec le

Ministère du Solliciteur général
25, rue Grosvenor
Toronto (Ontario)
M7A 1Y6

Sécurité du public

Ministère de la Consommation et des Corporations
Directions des normes
Sécurité des produits
Place du Portage
1, rue Victoria
Hull (Québec)
K1A 0C9
Tél.: (819) 977-1194

Normes techniques

Normes techniques
Ministère de la Consommation et du Commerce de l'Ontario
Division des normes techniques
4e étage, Tour ouest
3300, rue Bloor ouest
Toronto (Ontario)
M8X 2X4
Tél.: (416) 239-2714

Direction de la sécurité des appareils sous pression — Tél.: (416) 239-7796
Direction des appareils de levage — Tél.: (416) 239-7361
Direction de la sécurité des combustibles — Tél.: (416) 239-1279
Direction du code du bâtiment — Tél.: (416) 239-4816
Direction des articles rembourrés — Tél.: (416) 239-4853

Lutte contre la pollution

Le ministère de l'Environnement fixe et fait appliquer des normes antipollution pour la protection du public. Ses principaux objectifs sont l'aménagement des eaux et des déchets et la préparation et la mise en application des mesures destinées à restaurer et à mettre en valeur les milieux naturels en Ontario.

Pour plus de renseignements concernant le contrôle des déversements de contaminants, les normes environnementales et l'aménagement de l'air, de l'eau et des déchets, adressez-vous au:

Ministère de l'Environnement de l'Ontario
Direction des services d'information
135, avenue St Clair ouest
Toronto (Ontario)
M4V 1P5
Tél.: (416) 965-7117

Poids et mesures

Chaque fois que l'on utilise une bascule, une balance ou tout autre type de dispositif pour peser des marchandises en vrac et les vendre au public, cet appareil doit être approuvé par la Division des poids et mesures du ministère de la Consommation et des Corporations.

Les bascules et balances doivent être vérifiées au moins une fois tous les 24 mois. Ce service est effectué pour un montant minime.

Pour plus de renseignements, mettez-vous en rapport avec le bureau local du ministère fédéral de la Consommation et des Corporations.

Fermeture des magasins

La plupart des magasins de détail de l'Ontario doivent fermer le dimanche et lors des huit jours fériés de l'année, en vertu des dispositions de la Loi sur les jours fériés dans le commerce au détail de 1975.

Les municipalités peuvent prendre un arrêté fixant les heures de fermeture des magasins à d'autres moments.

Pour plus de détails sur les heures de fermeture des magasins, mettez-vous en rapport avec le bureau de la municipalité où se trouve votre magasin ou avec le

Ministère du Solliciteur général
25, rue Grosvenor
Toronto (Ontario)
M7A 1Y6

DELIVRANCE DE CERTIFICATS

9

Les appareils électriques, appareils sous pression, détendeurs et appareils à gaz, les édifices industriels, commerciaux, agricoles et résidentiels, les modifications apportées aux édifices, les câblages, tableaux et systèmes de commande électriques, le matériel, les installations et raccordements extérieurs de plomberie et toute une gamme de produits de consommation, commerciaux, industriels et scientifiques doivent être homologués ou approuvés.

Organismes de réglementation

En général, les organismes de réglementation ont passé des accords avec leurs homologues étrangers et avec les organismes de normalisation internationaux.

Renseignez-vous auprès des organismes suivants:

Association canadienne de normalisation
178, boulevard Rexdale
Rexdale (Ontario)
M9W 1R3
Téléphone: (416) 744-4000

Association canadienne de normalisation

Laboratoires des Assureurs du Canada
7, chemin Crouse
Scarborough (Ontario)
M1R 3A9
Téléphone: (416) 757-3611

Laboratoires des Assureurs du Canada

Association canadienne du gaz
55, chemin Scarsdale
Don Mills (Ontario)
M3B 2R3
Téléphone: (416) 447-6465

Association canadienne du gaz

Toutes les installations électriques, résidentielles, commerciales et industrielles, doivent être approuvées par les inspecteurs de l'Hydro-Ontario.

Hydro-Ontario

En outre, l'Hydro-Ontario peut délivrer un certificat spécial pour les équipements spéciaux qui ne font pas partie d'une fabrication régulière, pour les produits en quantité limitée, pour les machines-outils et équipements d'usine importés qui ne seront pas revendus et, dans des cas particuliers, lorsqu'il n'est pas pratique de demander l'homologation normale de l'ACNOR.

Adressez les demandes de renseignements au bureau local de l'Hydro-Ontario ou au:

Directeur, Service d'inspection des installations électriques
620, avenue University
3e étage
Toronto (Ontario)
M5G 1X6
Téléphone: (416) 592-3721

Certificats d'aptitudes professionnelles

Seules les personnes titulaires d'un certificat d'aptitudes professionnelles peuvent pratiquer le métier pour lequel elles sont qualifiées. Les gens du métier sont alors à l'abri d'une concurrence déloyale par des amateurs, ce qui constitue aussi une protection pour le public qui a recours à leurs services.

Certificat obligatoire

Seuls les ouvriers titulaires d'un certificat de qualification, les apprentis inscrits à un programme d'apprentissage et certaines personnes bénéficiant d'une exemption aux règlements peuvent exercer un métier dans l'une des 17 catégories suivantes:
Ajusteur-régleur d'avant-train et monteur-réparateur de freins
Carrossier d'automobiles
Coiffeur pour dames
Coiffeur pour hommes
Electricien d'entretien en bâtiment
Electricien d'installations domestiques et rurales
Horloger-réparateur
Mécanicien d'appareils de levage
Mécanicien de boîtes de vitesses
Mécanicien de motocyclettes
Mécanicien de réfrigération et de climatisation
Mécanicien de systèmes électriques et à combustible
Mécanicien de véhicules automobiles
Monteur de tuyaux de vapeur
Plombier
Réparateur de remorques de camions
Tôlier

Certificat facultatif

Pour les métiers n'exigeant pas de certificat, on peut cependant autoriser par règlement l'octroi d'un certificat. Dans ce cas, les gens du métier peuvent obtenir un certificat s'ils font la preuve d'une formation ou d'une expérience spécialisée et s'ils réussissent à un examen. Toutefois, le certificat n'est pas obligatoire pour pratiquer le métier.

Trente-six métiers se classent dans cette catégorie:
Aide-boulanger-pâtissier 1
Aide-cuisinier 1
Ajusteur-monteur (construction)
Boulanger-pâtissier 2
Charpentier en acier de construction
Cuisinier 2
Commis de station-service
Confectionneur de moules
Contrôleur d'appareils électroniques industriels

Ebéniste industriel
Ferronnier
Maçon (brique et pierre)
Maçon (ciment)
Mécanicien de bateaux et de matériels à petit moteur
Mécanicien de machines agricoles
Mécanicien de matériel lourd
Mécanicien de moteurs de bateaux
Mécanicien de petits moteurs
Mécanicien de petits moteurs (construction)
Mécanicien industriel
Menuisier (général)
Monteur de lignes électriques
Monteur de systèmes de prévention des incendies et de têtes d'extinction
Nettoyeur à sec
Outilleur-ajusteur
Ouvrier d'imprimerie
Peintre commercial et résidentiel
Peintre d'automobiles
Peintre industriel
Plâtrier
Poseur de lattes
Poseur de lignes (chantiers de construction)
Régleur-conducteur de machines-outils
Réparateur de radio et de télévision
Usineur de pièces de moteurs d'automobiles
Vitrier en bâtiment et monteur en construction métallique

Ce certificat prouve que son titulaire a une compétence professionnelle conforme aux normes du ministère des Collèges et Universités.

Pour tout renseignement, mettez-vous en rapport avec le:

Ministère des Collèges et Universités
Edifice Mowat
12^{e} étage
Queen's Park
Toronto (Ontario)
M7A 1B9
Téléphone: (416) 965-5864

REGLEMENTS DU TRAVAIL

10

Les normes d'emploi, de santé et de sécurité au travail sont fixées et appliquées par le ministère du Travail, qui veille à l'application de la Loi sur les agences de placement et de la Loi sur la santé et la sécurité au travail de 1978.

Pour tous renseignements concernant la santé et la sécurité au travail, le salaire minimum, les heures de travail, etc., veuillez vous adresser au:

Ministère du Travail de l'Ontario
Direction des services d'information
400, avenue University
2e étage
Toronto (Ontario)
M7A 1T7
Tél.: (416) 965-7941

Direction des normes d'emploi	— 965-5152
Service de reconversion de la main-d'oeuvre	— 965-0853
Direction de la santé et de la sécurité dans l'industrie	— 965-4125
Direction de la santé et de la sécurité dans la construction	— 965-7161
Direction de la santé et de la sécurité dans les mines	— 965-1328
Direction de la santé au travail	— 965-3211
Commission des accidents du travail, programme éducatif sur la sécurité	— 965-8726
Présidente intérimaire du Conseil des associations de sécurité, Mary J. Audia	— 965-4969

Vous pouvez également obtenir des conseils sur la santé et la sécurité au travail auprès des centres de documentation sur la santé et la sécurité au travail situés à:

Université de Waterloo, Waterloo (Ontario) N2L 3G1
Université Lakehead, Thunder Bay (Ontario) P7B 5E1
Université Queen's, Kingston (Ontario) K7L 2N6
Université de Western Ontario, London (Ontario) N6A 5B9

Normes d'emploi

La Loi sur les normes d'emploi s'applique à la majorité des salariés et des employeurs de la province de l'Ontario. Elle souffre certaines exceptions qui sont traitées en détail dans une brochure intitulée "Les normes d'emploi" que vous pouvez obtenir auprès du ministère du Travail de l'Ontario, Direction des services d'information. La brochure contient également des renseignements sur:

- la Loi et son application
- les heures de travail
- le salaire minimum
- les travailleurs à domicile
- les jours fériés
- les heures supplémentaires
- les congés payés
- le salaire égal pour un travail égal
- les avantages sociaux
- le congé de maternité
- le licenciement
- le maintien des avantages sociaux
- l'indemnisation de licenciement
- les travailleurs agricoles
- les domestiques
- l'administration en général

Salaire minimum

Tarif horaire général	3,50 $
Tarif horaire pour les personnes servant des boissons alcoolisées dans un établissement détenant un permis	3,00
Tarif horaire de débutant (ne s'applique qu'au premier mois d'emploi)	3,40
Tarif horaire dans la construction, y compris celui des gardiens de chantiers. Aucun tarif d'apprenti ou d'étudiant n'est autorisé dans la construction.	3,75
Tarif horaire d'étudiant. Ce tarif s'applique aux étudiants de moins de 18 ans travaillant 28 heures par semaine au maximum au cours de l'année scolaire et aux étudiants qui travaillent plus de 28 heures par semaine pendant les vacances scolaires. Il n'y a pas de tarif d'apprenti pour les étudiants.	2,65
Conducteurs d'ambulance et ambulanciers:	
a) tarif hebdomadaire	168,00
b) lorsque l'employé travaille moins de 48 heures par semaine, tarif horaire	3,50
Guides de chasse ou de pêche:	
a) pour une durée de moins de cinq heures consécutives	17,50
b) pour une durée de cinq heures ou plus, consécutives ou non	35,00

Congés payés

Au bout d'un an de service, les employés ont droit à deux semaines de congés payés. Pour ces congés, ils doivent percevoir au moins 4% du salaire total pour l'année des congés.

Toute personne qui quitte son emploi avant une année de service révolue doit percevoir 4% du salaire total calculé à partir du premier jour d'emploi.

Le salaire total comprend toutes les sommes versées à l'employé par son employeur, ainsi que la valeur de la chambre et de la pension selon les règlements, mais exclut:
- les pourboires et les gratifications
- toute somme versée à l'employé, au choix de l'employeur.

qui n'est pas basée sur le mérite
- les frais et indemnités de déplacement
- les sommes versées au nom des employés à un régime d'assurance
- les congés payés précédemment

L'employeur décide à quels moments les congés doivent être pris. Il peut s'agir d'une période de deux semaines ou de deux périodes d'une semaine chacune. Les congés doivent être accordés dans les dix mois de la date à laquelle l'employé y a droit.

En cas de cessation d'emploi, les congés auxquels a droit l'employé doivent être payés dans la semaine suivant la fin de l'emploi.

Les congés payés s'appliquent aux employés à plein temps et à temps partiel et aux étudiants.

Egalité des salaires

Nul employeur ni personne agissant au nom d'un employeur ne doit faire de distinction entre hommes et femmes, en versant aux femmes un salaire inférieur à celui des hommes ou vice versa, pour un emploi sensiblement identique et exercé dans le même établissement, requérant sensiblement les mêmes compétences, le même effort et les mêmes responsabilités et effectué dans des conditions similaires, sauf si ledit salaire est calculé selon:
- l'ancienneté
- un système de notation
- la quantité produite ou la qualité de la production

ou
- si la différence est basée sur un facteur autre que le sexe.

Renseignements supplémentaires

Pour tous renseignements supplémentaires, prière de s'adresser à la Direction des normes d'emploi, ministère du Travail de l'Ontario, dans les villes suivantes:

Hamilton
119, rue King ouest
Hamilton (Ontario)
L8N 2R9
Tél.: (416) 521-7740

Kenora
808, rue Robertson
Kenora (Ontario)
P9N 1X9
Tél.: (807) 468-3128

Kingston
1055, rue Princess
Kingston (Ontario)
K7L 1H3
Tél.: (613) 547-3414

Kitchener
824, rue King ouest
Kitchener (Ontario)
N2G 1G1
Tél.: (519) 744-8101

London
205, rue Oxford est
2e étage
London (Ontario)
N6A 5G6
Tél.: (519) 439-3231

Ottawa
2197, promenade Riverside
Ottawa (Ontario)
K1H 7X3
Tél.: (613) 523-7530

Sault-Sainte-Marie
390, rue Bay
Sault-Sainte-Marie (Ontario)
P6A 1X2
Tél.: (705) 949-3331

Scarborough
2500, avenue Lawrence est
Scarborough (Ontario)
M1P 2R7
Tél.: (416) 750-3556

Thunder Bay
435, rue James sud
Thunder Bay (Ontario)
P7E 6E3
Tél.: (807) 475-1691

Toronto
400, avenue University
Toronto (Ontario)
M7A 1V2
Tél.: (416) 965-5251

St. Catharines
205, rue King
St. Catharines (Ontario)
L2R 3J5
Tél.: (416) 682-7261

Sudbury
199, rue Larch
Sudbury (Ontario)
P3E 5P9
Tél.: (705) 675-4455

Timmins
273, 3e Avenue
Timmins (Ontario)
P4N 1E2
Tél.: (705) 267-6231

Windsor
500, avenue Ouellette
Windsor (Ontario)
N9A 1B3
Tél.: (519) 256-8278

Retenues sur le salaire

Toutes les entreprises doivent procéder à des retenues sur le salaire de leurs employés, concernant: **l'impôt sur le revenu, le Régime de pensions du Canada et l'assurance-chômage.**

Les sommes retenues doivent être versées le 15 du mois suivant la retenue. Pour plus de renseignements concernant ces retenues et la façon dont elles doivent être versées, veuillez vous mettre en rapport avec:

Revenu Canada — Bureaux de district d'impôt

Belleville
Nouvel édifice fédéral
11, rue Station
Belleville (Ontario)
K8N 2S3
Tél.: (613) 962-8611

Kingston
385, rue Princess
Kingston (Ontario)
K7L 1C1
Tél.: (613) 542-2831

London
451, rue Talbot
London (Ontario)
N6A 5E5
Tél.: (519) 679-4211

Hamilton
Edifice du Revenu national
150, rue Main ouest
Hamilton (Ontario)
L8N 3E1
Tél.: (416) 522-8671

Kitchener
Edifice du Revenu national
166, rue Frederick
Kitchener (Ontario)
N2G 4N1
Tél.: (519) 579-2230

Ottawa
Edifice Century
360, rue Lisgar
Ottawa (Ontario)
K1A 0L9
Tél.: (613) 966-8340

St. Catharines
Edifice fédéral
32, rue Church
St. Catharines (Ontario)
L2R 3B9
Tél.: (416) 688-4000

Sudbury
Edifice fédéral
19, rue Lisgar sud
Sudbury (Ontario)
P3E 3L5
Tél.: (705) 675-9131

Thunder Bay
Edifice du revenu
201, rue May nord
Thunder Bay (Ontario)
P7C 3P5
Tél.: (807) 623-2751

Toronto
Edifice Mackenzie
36, rue Adelaide est
Toronto (Ontario)
M5C 1J7
Tél.: (416) 869-1500

Windsor
185, avenue Ouellette
Windsor (Ontario)
N9A 5S8
Tél.: (519) 252-3611

Le service des retenues à la source offre une trousse complète d'information pour les nouvelles entreprises et se fait un plaisir d'expliquer les règlements. Il est inutile de prendre rendez-vous.

Les **propriétaires uniques** et les **sociétés en nom collectif** remplissent une déclaration d'impôt sur le revenu à titre de particuliers. Toutefois, les propriétaires et associés doivent verser une somme couvrant leurs revenus estimatifs tous les trimestres.

Les **compagnies** sont régies par un règlement différent en ce qui concerne la manière dont elles doivent verser les retenues de salaire. Elles peuvent le faire une ou deux fois par mois, au plus tard le 15 du mois suivant celui de la retenue.

Commission des accidents du travail

La majorité des employeurs doivent verser des cotisations au fonds d'indemnisation de la Commission des accidents du travail, calculées d'après les salaires qu'ils versent. Ces sommes sont utilisées pour payer les frais médicaux, les indemnités et les frais de réadaptation des travailleurs accidentés.

Les taux sont fixés en fonction du produit ou du service fourni par l'entreprise et sont calculés d'après le total des salaires versés par l'employeur (jusqu'à concurrence de 18 500 $ par employé). En 1981, le taux pour 100 $ de salaire admissible était compris entre 20 cents (pour les cabinets d'experts-comptables, par exemple) et 14,55 $ (pour les entreprises de débardage).

Chaque année, les entreprises font une estimation du total des salaires qu'elles verseront l'année suivante et déclarent le total des salaires qu'elles ont versé l'année précédente. Lors de la première année, les nouveaux employeurs doivent fournir des détails sur le type de travail effectué par leurs effectifs.

Les propriétaires et cadres des sociétés ne bénéficient pas automatiquement de la garantie offerte dans le cadre de la Commission des accidents du travail, mais ils peuvent en faire la demande.

Les nouveaux employeurs peuvent obtenir une trousse d'inscription en s'adressant au bureau local de la Commission des accidents du travail. Cette trousse comporte des renseignements sur les cotisations, l'indemnisation, les rapports sur les accidents et les appels des décisions de la Commission.

Bureau central de Toronto
Service des cotisations
Commission des accidents du travail
2, rue Bloor est
Toronto (Ontario)
M4W 3C3
Tél.: (416) 965-8649 965-5270
965-8657 965-8646

Hamilton
100, rue Main est
Bureau 108-110
Hamilton (Ontario)
L8N 3W6
Tél.: (416) 523-1800

Kingston
1055, rue Princess
Bureau 303
Kingston (Ontario)
K7L 5T3
Tél.: (613) 544-9682

Kitchener/Waterloo
153, rue Frederick
Kitchener (Ontario)
N2H 2M2
Tél.: (519) 576-4130

London
200, avenue Queens
London (Ontario)
N6A 1J3
Tél.: (519) 433-2331

North Bay
189, rue Wyld
North Bay (Ontario)
P1B 1Z2
Tél.: (705) 472-5200

Ottawa
350, rue Sparks
Bureau 206
Ottawa (Ontario)
K1R 7S8
Tél.: (613) 238-7851

Sault-Sainte-Marie
421, rue Bay
Bureau 205
Sault-Sainte-Marie (Ontario)
P6A 1X3
Tél.: (705) 942-3002

St. Catharines
282, chemin Linwell
Bureau 120
St. Catharines (Ontario)
L2N 6N5
Tél.: (416) 937-2020

Sudbury
30, rue Cedar
Sudbury (Ontario)
P3E 1A4
Tél.: (705) 675-9301

Thunder Bay
1265, rue Arthur est
Bureau 101
Thunder Bay (Ontario)
P7E 6E7
Tél.: (807) 623-4545

Timmins
273, 3e Avenue
Bureau 204
Timmins (Ontario)
P4N 1E2
Tél.: (705) 267-6427

Windsor
787, avenue Ouellette
Windsor (Ontario)
N9A 4J4
Tél.: (519) 256-3461

Vous pouvez appeler sans frais d'interurbain les bureaux de la Commission des accidents du travail. Les numéros sans frais se trouvent dans l'annuaire du téléphone local.

Conseil des associations de sécurité

Le Conseil des associations de sécurité a été constitué en 1974 et comprend des représentants des neuf associations de sécurité et un cadre supérieur de la Commission des accidents du travail.

Le Conseil a surtout pour but de coordonner les activités des associations de sécurité et d'établir la liaison et des rapports de travail efficaces entre les associations et la Commission des accidents du travail. En plus des échanges de vues et d'informations dans le cadre d'une formation à la prévention des accidents, le Conseil parraine des programmes destinés à promouvoir la prévention des accidents dans les milieux professionnels. Dans le domaine de la formation à la sécurité, elle propose également séminaires, conférences et activités analogues qui permettent d'encourager et de renforcer la collaboration entre les associations elles-mêmes et avec la Commission.

Les neuf associations composant le Conseil avec la Commission des accidents du travail sont les suivantes:
Construction Safety Association of Ontario
Electrical Utilities Safety Association of Ontario
Farm Safety Associations Inc.
Association de prévention des accidents dans l'industrie forestière
Hospital Occupational Health and Safety Services, O.H.A.
Association de prévention des accidents industriels
Mines Accident Prevention Association of Ontario
Ontario Pulp and Paper Makers Safety Association
Transportation Safety Association of Ontario

Pour plus de renseignements sur le Conseil ou un des membres associés, prière de communiquer avec le:

Conseil des associations de sécurité
a/s de la Commission des accidents du travail
2, rue Bloor est
24e étage
Toronto (Ontario)
Tél.: (416) 965-1797

Santé au travail

La Loi sur la santé et la sécurité au travail de 1978 s'applique à tous les travailleurs et à tous les lieux de travail de la province de l'Ontario, à quelques exceptions près. Elle prévoit:

- son application générale

- la création de comités mixtes sur la santé et la sécurité, constitués de représentants des milieux syndicaux et patronaux
- la nomination de représentants chargés de la santé et de la sécurité
- les responsabilités des employeurs, superviseurs, travailleurs et fournisseurs en ce qui concerne la santé et la sécurité au travail
- la surveillance de l'exposition de travailleurs à des substances toxiques
- le droit de refuser de travailler lorsque la santé ou la sécurité est mise en danger
- la soumission de rapports d'accident.

Pour plus de renseignements, s'adresser à la Division de la santé et de la sécurité au travail, ministère du Travail de l'Ontario, dans les villes suivantes:

Ministère du Travail — Direction de la santé et de la sécurité dans la construction et Direction de la santé et de la sécurité dans l'industrie:

Toronto
Bureau central
400, avenue University
Toronto (Ontario)
M7A 1V7
Tél.: (416) 965-7161
(416) 965-1211 (après les heures de travail)

Toronto Est
Appelez le (416) 750-3560

Bureaux de district

London
205, rue Oxford est
2e étage
London (Ontario)
N6A 5G6
Tél.: (519) 439-3231

Ottawa
2197, promenade Riverside
Ottawa (Ontario)
K1H 7X3
Tél.: (613) 523-7530

Thunder Bay
435, rue James sud
Succursale F
Thunder Bay (Ontario)
P7E 6E3
Tél.: (807) 475-1691

Timmins
Edifice Timcor
273, 3e Avenue
P4N 1E2
Tél.: (705) 267-6231

Hamilton
119, rue King ouest
Hamilton (Ontario)
L8N 3Z9
Tél.: (416) 521-7746

Kingston
1055, rue Princess
Kingston (Ontario)
K7L 5T3
Tél.: (613) 542-2853
547-3414/15/16

Kitchener
824, rue King ouest
Kitchener (Ontario)
N2G 1G1
Tél.: (519) 744-8108

St. Catharines
205, rue King
St. Catharines (Ontario)
L2R 3J5
Tél.: (416) 682-7261/62/63/64

Sault-Sainte-Marie
390, rue Bay
3e étage
Sault-Sainte-Marie (Ontario)
P6A 2A7
Tél.: (705) 949-3331

Sudbury
199, rue Larch, 6e étage
Sudbury (Ontario)
P3E 5P9
Tél.: (705) 675-4455

Toronto
47, avenue Sheppard est
Willowdale (Ontario)
M2N 1B3
Tél.: (416) 224-1606

Windsor
500, avenue Ouellette
Bureau 605, Edifice Kent
Windsor (Ontario)
N9A 1B3
Tél.: (519) 256-8278

Ministère du Travail — Direction de la santé et de la sécurité dans les mines

Toronto
Bureau central
400, avenue University
Toronto (Ontario)
M7A 1T7
Tél.: (416) 965-1328

Bureaux de district

Elliot Lake
10-A, Brunswick Walk
Elliot Lake (Ontario)
P5A 2A8
Tél.: (705) 848-2885

Kingston
1055, rue Princess
Kingston (Ontario)
K7L 1H4
Tél.: (613) 542-4994

Kirkland Lake
4, chemin Government est
Kirkland Lake (Ontario)
P2N 1A2
Tél.: (705) 567-5241

London
205, rue Oxford est
2e étage
London (Ontario)
Tél.: (519) 439-3231

Richmond Hill
10720, rue Yonge
Richmond Hill (Ontario)
L4C 3C9
Tél.: (416) 884-6551

St. Catharines
205, rue King
St. Catharines (Ontario)
L2R 3J5
Tél.: (416) 682-7261

Sudbury
260, rue Cedar
Sudbury (Ontario)
P3B 3X2
(Ingénieurs en chef)
Tél.: (705) 675-4468

199, rue Larch, 6e étage
Sudbury (Ontario)
P3E 5P9
(Inspecteurs)
Tél.: (705) 675-4464

Thunder Bay
Case postale 5000
435, rue James sud
Thunder Bay (Ontario)
P7C 5G6
Tél.: (807) 475-1675

Timmins
Edifice Timcor
273, 3e Avenue
Timmins (Ontario)
P4N 1E2
Tél.: (705) 267-6231

Laboratoire d'essai des câbles
Edifice Whitney
Bureau B441, sous-sol
Queen's Park
Toronto (Ontario)
M7A 1W3
Tél.: (416) 965-1327

Régime d'assurance-maladie de l'Ontario

Le Régime d'assurance-maladie de l'Ontario (OHIP) est un régime complet, institué sous l'égide du gouvernement, pour les résidents de l'Ontario. Il offre une large gamme de prestations pour les services médicaux et hospitaliers; d'autres prestations sont également offertes pour les services de certains praticiens. Les résidents de l'Ontario, quels que soient leur âge, leur état de santé ou leurs moyens financiers, peuvent y cotiser. Les touristes, personnes de passage et visiteurs de l'Ontario n'y ont pas droit. Pour les entreprises de six salariés au maximum, la participation au régime est facultative.

Groupe de salariés

Les groups de plus de 15 salariés (employeur compris) doivent obligatoirement participer au régime. Cela s'applique également aux groupes de 6 à 14 personnes, si l'employeur choisit d'y inscrire ses employés.

Groupements et associations

Le régime est offert également aux associations et aux groupements professionnels, aux coopératives et aux associations agricoles qui désirent se regrouper et percevoir les primes au nom de leurs membres. La participation au régime est alors facultative.

Tout résident de l'Ontario qui ne fait partie d'aucun groupement à participation obligatoire peut s'inscrire à l'OHIP à titre individuel, en versant les primes tous les trimestres. Vous trouverez des formules d'inscription dans les banques et les hôpitaux et aux bureaux de l'OHIP.

Remarque: Les touristes, personnes de passage et visiteurs de l'Ontario n'y ont pas droit.

Pour plus de détails sur le Régime d'assurance-maladie de l'Ontario, prière de contacter le bureau le plus proche.

Bureaux de l'OHIP

Barrie*
114, rue Worsley
Barrie (Ontario)
L4M 1M1
Tél.: (705) 726-0326

Hamilton
25, rue Main ouest
Hamilton (Ontario)
L8P 4P9
Tél.: (416) 528-3481

Kenora*
333, 2e Rue sud
Kenora (Ontario)
P9N 1G3
Tél.: (807) 468-9554

Kingston
1055, rue Princess
Kingston (Ontario)
K7L 5A9
Tél.: (613) 546-3811

**Bureaux de renseignements seulement. Aucune demande de règlement n'y est étudiée.*

Kitchener*
665, rue King est
Bureau 202
Kitchener (Ontario)
N2G 2M4
Tél.: (519) 745-7379

Mississauga
201, promenade City Centre
Mississauga (Ontario)
L5B 2C8
Tél.: (416) 275-2730

Ottawa
Edifice Fuller
75, rue Albert
Ottawa (Ontario)
K1P 5Y9
Tél.: (613) 237-9100

St. Catharines*
15, rue Church
St. Catharines (Ontario)
L2R 3B5
Tél.: (416) 682-6658

Sudbury
199, rue Larch
8e étage
Sudbury (Ontario)
P3E 5R1
Tél.: (705) 675-4261

Timmins*
38, rue Pine nord
101 Mall, bureau 110
Timmins (Ontario)
P4N 6K6
Tél.: (705) 267-1164

Windsor*
1427, avenue Ouellette
Windsor (Ontario)
N8X 1K1
Tél.: (519) 258-7560

London
227, avenue Queens
London (Ontario)
N6A 1J8
Tél.: (519) 433-4561

Oshawa
44, rue Bond ouest
Oshawa (Ontario)
L1H 7R1
Tél.: (416) 576-2870

Peterborough*
139, rue George nord
Peterborough (Ontario)
K9J 3G6
Tél.: (705) 743-2140

Sarnia*
568, place Christina nord
Sarnia (Ontario)
N7T 5W6
Tél.: (519) 337-3667

Thunder Bay
435, rue James sud
Thunder Bay (Ontario)
P7E 6E3
Tél.: (807) 475-1431

Toronto
2195, rue Yonge
Toronto (Ontario)
M5W 1G9
Tél.: (416) 482-1111

**Bureaux de renseignements seulement. Aucune demande de règlement n'y est étudiée.*

LISTE DE VERIFICATION POUR LES FABRICANTS

11

Catégories essentielles à vérifier

Stratégie

- Taille correspondant aux projections de marché
- Equilibre de la production entre les gammes de produits
- Planification de la production en fonction de la demande du marché (saisonnière)
- Rapport qualité/prix de revient
- Principe: fabriquer ou acheter
- Sous-traitance, licence, etc.
- Coûts de fabrication détaillés

Fournisseurs

- Cahier des charges
- Sources d'approvisionnement
- Sources de remplacement
- Qualité
- Emplacement; pouvez-vous obtenir un service rapide en cas de panne?
- Coûts

Transports

- Rail
- Autobus
- Route; y a-t-il une entreprise de transport routier à proximité?
- Eau
- Air
- Portes de chargement
- Coûts relatifs
- Transport du personnel

Services de soutien

- Combien?
- Quel type?
- Où?

Usine proposée

- Superficie requise, y compris expansion future, fondations, préparation du chantier
- Description et dimensions des bâtiments, services publics
- Chauffage, y compris énergie de transformation, climatisation
- Air, air comprimé
- Déblayage de la neige
- Eau
- Enlèvement des ordures
- Electricité, éclairage, chauffage
- Parc de stationnement
- Egouts
- Entreposage extérieur
- Aménagement paysager
- Coûts de construction, calendrier des travaux, gestion du chantier, honoraires d'architecte
- Impôts et taxes, évaluation actuelle et future des impôts fonciers et taxes d'affaires
- Zonage actuel et futur. S'il faut changer le zonage, combien de temps cela prendra-t-il et quel en sera le prix?
- Le terrain comporte-t-il des servitudes?
- Pouvez-vous vous agrandir?
- AUTORISATIONS: Assurez-vous que tous les organismes de réglementation gouvernementaux approuvent l'utilisation du bâtiment (zonage, santé, lutte contre les incendies, transport, environnement, main-d'oeuvre)
- BAIL: Avez-vous consulté votre avocat?
- Le bail est-il trop court ou trop long?
- Comporte-t-il des options?
- Comporte-t-il une clause d'échelle mobile?
- Qui paie les frais d'acte?
- Quelles sont vos responsabilités?
- Quelles sont les responsabilités du propriétaire?
- PROTECTION: Y a-t-il des rondes régulières de police?
- Quel est le type d'équipement contre les incendies?
- Y a-t-il des bornes d'incendie à proximité?
- Y a-t-il un réseau de têtes d'extinction?
- Y a-t-il un veilleur de nuit?
- Y a-t-il des antécédents de vandalisme?
- ASSURANCES: incendie, vol, responsabilité civile, responsabilité des actes du personnel, interruption des affaires
- S'il n'y a pas de réseau de têtes d'extinction, pouvez-vous assurer le bâtiment?
- Quelle est la tarification du bâtiment?
- QUARTIER: Est-il stable? S'améliore-t-il ou se dégrade-t-il?
- Le genre de voisins est-il acceptable?
- Aimeriez-vous vivre dans ce quartier?

Matériel

- Dressez la liste du matériel, de l'outillage, du mobilier et de l'agencement requis
- Neuf ou d'occasion?
- Quels sont les frais d'installation et les délais?
- Conditions de vente, garanties?
- Droits de douane ou taxes de vente en sus?
- Pouvez-vous fabriquer une partie de votre matériel?
- Frais d'entretien, programme d'entretien préventif, emplacement du matériel
- Véhicules de manutention, automobiles, mûs à la main, etc.

Main-d'oeuvre

- Effectifs d'encadrement et de production; combien de classifications d'emploi?
- Personnel qualifié ou non qualifié? Y en a-t-il de disponible?
- Quels salaires offrirez-vous? Quel taux pour les heures supplémentaires?
- Quels sont les taux de salaire comparables dans la région?
- Quels sont les avantages sociaux? Quelles sont les heures de travail?
- Comment recruterez-vous les employés?
- Pouvez-vous former votre personnel: formation et perfectionnement?
- Quels seront les responsables? Organigramme.
- Chapardage, contrôle de l'encaisse et des stocks; avez-vous besoin d'un coffre-fort?
- Qui aura les clés?
- Cautionnement du personnel

Services publics

- Vérifier l'électricité, l'adduction d'eau, les égouts, l'alimentation en gaz pour l'exploitation et le chauffage
- Quels sont les coûts de chacun d'eux?
- Sont-ils suffisants? Quels seront les besoins futurs?
- Combien coûtera la modernisation?

Planification

- Décision concernant le projet
- Acquisition du terrain
- Conception des installations
- Construction ou agrandissement de l'usine
- Achat et installation du matériel
- Production et formation initiales
- Mise en route de l'usine, calendrier d'embauche pour l'usine et les bureaux

Coûts de préproduction

- Honoraires d'avocat
- Etudes de faisabilité
- Mutation de personnel

OU S'ADRESSER POUR OBTENIR DE L'AIDE

12

Services du ministère de l'Industrie et du Commerce

Le ministère de l'Industrie et du Commerce offre des services d'orientation et des programmes d'aide aux petites entreprises par l'intermédiaire de son réseau de bureaux qui couvre toute la province. Les petites entreprises qui désirent de l'aide à leurs débuts peuvent prendre contact avec ces bureaux et maintenir des rapports avec eux par la suite.

Des services d'orientation sont offerts aux entrepreneurs désireux de lancer une entreprise ainsi qu'aux inventeurs.

Des services de consultation sont, en particulier, mis à la disposition du secteur manufacturier dans les domaines de la gestion, du marketing, du financement, de la technologie de fabrication et de l'expansion industrielle.

Le bureau central assure des services spécialisés aux petites entreprises du secteur manufacturier dans les domaines suivants:

Marketing

Des spécialistes aident les entreprises à élaborer un plan de marketing, qui comprend fréquemment le lancement de nouveaux produits et de nouveaux projets. L'orientation peut porter sur l'acceptation des produits, l'identification des marchés, la stratégie, les prévisions, les méthodes de distribution, l'emballage, la promotion et la fixation des prix.

Consultation

Des services de consultation sont offerts aux petites entreprises sur le marketing, les finances et les ressources de l'entreprise, que ce soit pour un aspect ou l'ensemble d'un programme d'affaires. Ces services sont valables pour les marchés intérieurs et étrangers et aussi bien pour les produits de consommation que les produits industriels.

Finances

Des spécialistes prodiguent leurs conseils sur l'établissement de méthodes et contrôles comptables, sur l'analyse des registres de comptabilité de prix de revient et de la rentabilité. Le recours à un ordinateur permet d'assurer une aide en matière de planification visant à fournir les projections d'états financiers nécessaires pour le financement d'agrandissements et de nouvelles opérations.

Matériel de promotion

Les petites entreprises peuvent disposer d'une aide financière et d'une aide générale de marketing pour la conception professionnelle d'emballages appropriés et l'élaboration de matériel d'instruction.

Marketing auprès du secteur public

Des services spécialisés de consultation en marketing sont offerts à l'industrie privée qui désire vendre au secteur public. Cette aide est prodiguée sous forme d'ateliers, de séminaires et de consultations à titre individuel.

Productivité et compression des prix de revient

Des spécialistes de la fabrication offrent leur aide pour l'aménagement fonctionnel de l'usine et les méthodes et systèmes de production. Ils donnent des conseils sur les nouveautés techniques et la conversion au système métrique. Ils font des exposés sur les plus récentes techniques disponibles pour augmenter la productivité et comprimer les coûts de fabrication. Enfin, ils organisent des séminaires et des ateliers de productivité pour aider des groupes de sociétés.

Gestion énergétique

Le ministère gère des minibus, conduits par des spécialistes de l'énergie. Ces derniers, grâce à un ordinateur monté à bord, peuvent fournir aux sociétés des détails sur les économies d'énergie qu'elles peuvent réaliser dans leur exploitation. Ils recommandent également lors de visites d'usines les points pouvant être améliorés.

Aide technique

Des chercheurs en laboratoire, des ingénieurs de recherche et des technologues fournissent une aide professionnelle dans l'évaluation de nouveaux débouchés en matière de produits ou de procédés de fabrication. Cette aide recouvre également la planification technique de projets de développement de produits et de procédés.

Services aux inventeurs

Un service de consultation est offert aux inventeurs et aux chefs de petites entreprises qui peuvent obtenir des renseignements sur les brevets et les recherches sur les brevets, les possibilités de mise en marché, la façon de faire mener une recherche au prix le plus bas, les services qui sont offerts par les agents et courtiers spécialisés en brevets et la façon de trouver les entreprises que l'invention pourrait intéresser.

Planification commerciale informatisée

Une aide directe est offerte pour préparer des rapports financiers relatifs à des projets, notamment les états des profits et pertes, les bilans et les états des mouvements de la trésorerie. Les sociétés sont également initiées aux techniques de planification financière et aux possibilités de l'ordinateur.

Service de consultation — distribution matérielle

Le ministère des Transports et des Communications offre, en collaboration avec le ministère de l'Industrie et du Commerce, un service gratuit d'aide aux petites entreprises de l'Ontario désireuses de comprimer leurs frais de distribution. La priorité est accordée aux sociétés qui n'ont pas de directeur ou de service de distribution, étant donné que les grandes entreprises ont habituellement ce genre de personnel spécialisé.

Une fois que l'entreprise a fait l'objet d'une entrevue, on procède à une analyse qui débouche sur la rédaction d'un rapport final où sont formulées les recommandations en vue de comprimer les frais. De nombreuses entreprises ont reçu une aide grâce à ce programme, qui a pour but d'encourager et de promouvoir la croissance des petites entreprises ontariennes.

Placement sélectif

En collaboration avec la Commission de l'emploi et de l'immigration du Canada, des spécialistes renseignent et orientent les entrepreneurs immigrants en perspective concernant leurs projets d'affaires.

Les entrepreneurs immigrants intéressés à s'établir dans la province de l'Ontario doivent soumettre les détails de leur projet d'affaires en vue d'une évaluation qui déterminera sa viabilité.

Séminaires sur le lancement d'une entreprise

Des séminaires sont organisés en soirée à travers la province pour fournir des renseignements sur l'organisation, le marketing et la planification commerciale nécessaires pour lancer une entreprise. Les exposés sont confiés à un spécialiste du ministère et à des représentants locaux de bibliothèques, de collèges communautaires et d'entreprises. La participation à ces séminaires est gratuite.

Programme d'amélioration de la gestion des petites entreprises

Ce programme est présenté dans des municipalités du Nord et de l'Est de l'Ontario. Des conseillers professionnels analysent à titre confidentiel l'exploitation de l'entreprise, recommandent des modifications et vérifient son rendement. Un comité local d'organisation choisit les entreprises sur une liste de candidats.

Programme d'aide aux petites entreprises

Ce programme, financé par le ministère, est offert par l'intermédiaire des écoles de commerce de la plupart des universités de l'Ontario. Des étudiants du 2e ou 3e cycle et des étudiants de fin de premier cycle sous la surveillance de membres du corps professoral et l'orientation de spécialistes du ministère, offrent une aide dans des domaines comme:

- la gestion de l'encaisse et la planification financière;
- les méthodes comptables et l'analyse d'acheminement des documents;
- la planification du marketing, la distribution et la promotion;
- le contrôle des stocks et l'ordonnancement de la production;
- les méthodes de compression des prix de revient.

L'université perçoit des frais modiques pour ces services.

Encouragements à l'industrie

Des subventions sont offertes pour encourager le petit fabricant à élaborer des produits et des méthodes d'un caractère innovateur dans les secteurs de technologie de pointe. Il peut en particulier obtenir de l'aide en matière de gestion pour acheminer un nouveau produit vers les diverses phases d'élaboration, notamment l'étude du marché, la conception et la mise au point du produit, les essais et la préproduction.

Bureaux régionaux du ministère de l'Industrie et du Commerce

Les services spécialisés sont assurés par le bureau central du ministère à la demande des bureaux régionaux.

Centre-est de l'Ontario
Bureau régional: Willowdale (Fairview Mall)
Bureau de district à Orillia et Peel

Willowdale
5, promenade Fairview Mall
Bureau 480
Willowdale (Ontario)
M2J 2Z1
Tél.: (416) 491-7680

Orillia
Edifice Sterling Trust
73, rue Mississauga est
2e étage
C.P. 488
Orillia (Ontario)
L3V 6K2
Tél.: (705) 325-1363

Peel
201, promenade City Centre
6e étage
Mississauga (Ontario)
L5B 2T4
Tél.: (416) 279-6515

Est de l'Ontario
Bureau régional à Ottawa
Bureaux de district à Brockville, Kingston et Peterborough

Ottawa
56, rue Sparks
Bureau 404
Ottawa (Ontario)
K1P 5A9
Tél.: (613) 566-3703

Brockville
143, avenue Parkedale
Brockville (Ontario)
K6V 6B2
Tél.: (613) 342-5522

Kingston
1055, rue Princess
Bureau 308
Kingston (Ontario)
K7L 5T3
Tél.: (613) 547-2248

Peterborough
139, rue George nord
Peterborough (Ontario)
K9J 3G6
Tél.: (705) 742-3459

Centre-ouest de l'Ontario
Bureau régional à Kitchener
Bureaux de district à Hamilton et St. Catharines

Kitchener
305, rue King ouest
Bureau 507
Kitchener (Ontario)
N2G 1B9
Tél.: (519) 744-6391

Hamilton
C.P. 2112
119, rue King ouest
Hamilton (Ontario)
L8N 3Z9
Tél.: (416) 521-7783

St. Catharines
Edifice Provincial Gas
15, rue Church
Bureau 401, 4e étage
St. Catharines (Ontario)
L2R 3B5
Tél.: (416) 684-2345

Nord de l'Ontario
Bureau régional à Sudbury
Bureaux de district à Timmins, Sault-Sainte-Marie, Thunder Bay et North Bay

Sudbury
Edifice du gouvernement de l'Ontario
199, rue Larch
4e étage
Sudbury (Ontario)
P3E 5P9
Tél.: (705) 4330

Timmins
273, 3e Avenue
Bureau 200
Timmins (Ontario)
P4N 1E2
Tél.: (705) 264-5393

Sault-Sainte-Marie
120, rue Huron
C.P. 1196
Sault-Sainte-Marie (Ontario)
P6A 1P8
Tél.: (705) 253-1103

North Bay
Northgate Plaza
1500, rue Fisher
North Bay (Ontario)
P1B 2H3
Tél.: (705) 472-9660

Thunder Bay
Edifice du gouvernement de
l'Ontario
435, rue James sud
C.P. 5000, 3e étage
Thunder Bay (Ontario)
P7C 5G6
Tél.: (807) 475-1325

Sud-ouest de l'Ontario
Bureau régional à London
Bureaux de district à Owen Sound et Windsor

London
195, avenue Dufferin
Bureau 607
London (Ontario)
N6A 1K7
Tél.: (519) 433-8105

Owen Sound
Nor-Towne Plaza
1131, 2e Avenue est
Bureau 104
Owen Sound (Ontario)
N4K 2J1
Tél.: (519) 376-3875

Windsor
Edifice du gouvernement de l'Ontario
250, avenue Windsor
Bureau 227
Windsor (Ontario)
N9A 6V9
Tél.: (519) 252-3475

Bureau central
Services aux petites entreprises
et services régionaux
Edifice Hearst
900, rue Bay, 7e étage
Queen's Park
Toronto (Ontario)
M7A 2E1
Tél.: (416) 965-4703

Bureaux internationaux du ministère de l'Industrie et du Commerce

Les bureaux internationaux du ministère de l'Industrie et du Commerce de l'Ontario sont pour les milieux d'affaires de l'Ontario les points d'accès aux principaux centres industriels et commerciaux du monde. Ils constituent également le premier point de contact pour les milieux d'affaires internationaux qui cherchent à entrer en relation avec la province de l'Ontario.

Les fonctionnaires des bureaux internationaux offrent toute une gamme de services relatifs à l'expansion industrielle et à la commercialisation des exportations. Ils sont également prêts à aider les entrepreneurs qui veulent se lancer dans la fabrication ou obtenir des licences de fabrication, qui veulent investir dans l'industrie ou qui recherchent de l'aide en matière de marketing.

Pour des renseignements précis sur les débouchés en Ontario, prière de s'adresser aux bureaux suivants:

New York, New York
Government of Ontario (Canada)
Suite 2800, 767 Third Avenue
New York, New York 10017
Tél.: (212) 308-1616 Télex: 640-501

Chicago, Illinois
Government of Ontario (Canada)
Suite 418, 208 South LaSalle Street
Chicago, Illinois 60604
Tél.: (312) 782-8688 Télex: 206084

Los Angeles, Californie
Government of Ontario (Canada)
Suite 1420
700 South Flower Street
Los Angeles, California 90017
Tél.: (213) 622-4302 Télex: 181006

Atlanta, Georgie
Government of Ontario (Canada)
Suite 501
Peachtree Centre, Harris Tower
233 Peachtree Street N.E.
Atlanta, Georgia 30303
Tél.: (404) 681-1524 Télex: 542665

Dallas, Texas
Government of Ontario (Canada)
Suite 835
14901 Quorum Drive
Dallas, Texas 75240
Tél.: (214) 386-8071 Télex: 791716

Paris, France
Gouvernement de l'Ontario (Canada)
109, rue du faubourg Saint-Honoré
Paris 75008, France
Tél.: 011-33-1-563-16-34
Télex: 42-650865F

Francfort, Allemagne
Government of Ontario (Canada)
Bockenheimer Landstr. 51/53
D-6000 Frankfurt/Main 1, Germany
Tél.: 011-49-611-72-0971
Télex: 41-416176

Londres, Angleterre
Government of Ontario (Canada)
Ontario House
Charles II Street
London SW1Y 4QS, England
Tél.: 011-44-1-930-6404
Télex: 51-262517

Tokyo, Japon
Government of Ontario (Canada)
World Trade Centre Building, R1219
4-1 Hamamatsu-cho 2 Chome Minato-Ku
Tokyo 105, Japan
Tél.: 011-81-3-436-4355
Télex: 72-27145

Hong Kong
Government of Ontario (Canada)
Admiralty Centre
Tower II, Suite 1303
Harcourt Road, Hong Kong
Tél.: 011-852-527-6421
Télex: 61871

Bruxelles, Belgique
Gouvernement de l'Ontario (Canada)
97-99, rue Royale
Bruxelles (Belgique)
Tél.: 011-32-2-218-0600
Télex: 46-63559

Bureaux du ministère du Tourisme et des Loisirs

Division du tourisme

Bureau central

Edifice Hearst
3e étage
Queen's Park
Toronto (Ontario)
Tél.: (416) 965-3475

Centre de l'Ontario

Huntsville
114, rue Main est
Huntsville (Ontario)
P0A 1K0
Tél.: (705) 789-4448

Peterborough
139, rue George nord
Peterborough (Ontario)
K9J 3G6
Tél.: (705) 742-3459

Owen Sound
Nor-Towne Plaza
1131, 2e Avenue est
Bureau 104
Owen Sound (Ontario)
N4K 2J1
Tél.: (519) 376-3875

Orillia
C.P. 488
73, rue Mississaga est
Orillia (Ontario)
L3V 6K2
Tél.: (705) 325-1363

Ouest de l'Ontario

Kitchener
305, rue King ouest
Kitchener (Ontario)
N2G 1B9
Tél.: (519) 744-6391

Windsor
250, avenue Windsor
Windsor (Ontario)
N9A 6V9
Tél.: (519) 252-3475

St. Catharines
Edifice Provincial Gas
15, rue Church
Bureau 401, 4e étage
St. Catharines (Ontario)
L2R 3B5
Tél.: (416) 684-2345

London
195, avenue Dufferin
Bureau 607
London (Ontario)
N6A 1K7
Tél.: (519) 433-8105

Est de l'Ontario

Brockville
143, avenue Parkedale
Brockville (Ontario)
K6V 6B2
Tél.: (613) 342-5522

Ottawa
56, rue Sparks
Bureau 404
Ottawa (Ontario)
K1P 5A9
Tél.: (613) 566-3703

Kingston
1055, rue Princess
Bureau 308
Kingston (Ontario)
K7L 5T3
Tél.: (613) 547-2248

Nord-est de l'Ontario

North Bay
Northgate Plaza
1500, rue Fisher
North Bay (Ontario)
P1B 2H3
Tél.: (705) 472-9660

Sault-Sainte-Marie
120, rue Huron
Sault-Sainte-Marie (Ontario)
P6A 1P8
Tél.: (705) 253-1103

Sudbury
199, rue Larch
4e étage
Sudbury (Ontario)
P3E 5P9
Tél.: (705) 675-4330

Timmins
273, 3e Avenue
Bureau 200
Timmins (Ontario)
P4N 1E2
Tél.: (705) 264-5393

Nord-ouest de l'Ontario

Fort Frances
283, rue Church
C.P. 815
Fort Frances (Ontario)
P9A 3N1
Tél.: (807) 274-3259

Kenora
808, rue Robertson
C.P. 5140
Kenora (Ontario)
P9N 3X9
Tél.: (807) 468-6481

Thunder Bay
C.P. 5000
435, rue James sud
3e étage
Thunder Bay (Ontario)
P7C 5G6
Tél.: (807) 475-1325

Programmes d'aide du gouvernement fédéral

Centre d'information aux entreprises
1, First Canadian Place
King et Bay
Bureau 4840
C.P. 98
Toronto (Ontario)
M5X 1B1
Tél.: (416) 369-4941
Zénith: 0-3200

Office de tourisme du Canada
1, First Canadian Place
King et Bay
Bureau 4840
C.P. 98
Toronto (Ontario)
M5X 1B1
Tél.: (416) 369-4951
Télex: 065-24378

Sources d'informations

Publications	Contenu	Source
Doing Business in Ontario Canada	Renseignements généraux	Ministère de l'Industrie et du Commerce du gouvernement de l'Ontario — Toronto
Série Doing Business in Canada (I) The Canadian Environment (II) Forms of Business Organization		Ministère fédéral de l'Industrie et du Commerce, Centre Toronto-Dominion, Toronto, et aussi Renouf Publishing Co. 221, rue Yonge, Toronto
Le financement des industries canadiennes	Renseignements financiers	Ministère fédéral de l'Industrie et du Commerce, Centre Toronto-Dominion, Toronto, et aussi Renouf Publishing Co. 221, rue Yonge, Toronto
Les banques à charte du Canada publient pour la plupart des ouvrages d'orientation sur la façon de faire des affaires au Canada — titres divers	Renseignements généraux	Services commerciaux des bureaux principaux des banques à charte à Toronto
Quick Canadian Facts (annuel)	Données générales	Prix: 1,50 $ Eaton's — Toronto Librairie W.H. Smith Centre Toronto-Dominion
Canadian Almanac & Directory for 1982	Liste des services gouvernementaux: contentieux, finances, communications, affaires culturelles, institutions et sociétés	Richard De Boo Ltd. 81, promenade Curlew Toronto. Prix: 39,95 $ (En consultation gratuite dans les bibliothèques publiques)
Pages jaunes de l'annuaire téléphonique de Toronto	Fournisseurs de biens et services	Téléphones publics ou bureaux de Bell Canada

Publications	Contenu	Source
Annuaire téléphonique du gouvernement de l'Ontario	Adresses et numéros de téléphone des ministères	Librairie du gouvernement de l'Ontario, 880, rue Bay, Toronto
Annuaire téléphonique du gouvernement du Canada	Adresses et numéros de téléphone des ministères	Renouf Publishing Co. 221, rue Yonge Toronto
Répertoire des associations du Canada		Université de Toronto; disponible dans les bibliothèques publiques
Sources of Information for the Canadian Businessman	Endroits où obtenir des renseignements	La Chambre de Commerce du Canada 1080, côte du Beaver Hall, Montréal (Québec)
Scott's Industrial Directory of Manufacturers	Noms et produits des fabricants	Bibliothèques; Penstock Publications Ltd.
MacLean-Hunter Ltd List of Publications	Liste des périodiques commerciaux	MacLean-Hunter Ltd 481, avenue University Toronto
La Compagnie d'Editions Southam Ltée	Liste des périodiques commerciaux	1450, chemin Don Mills Don Mills (Toronto)
Canadian Trade Index	Noms et produits des fabricants	Bibliothèques; publié par l'Association des manufacturiers canadiens
Frasers Trade Directory	Produits et leurs sources	MacLean-Hunter Ltd. 481, avenue University Toronto
Canadian Business	Compte rendu faisant autorité sur le monde des affaires au Canada; publié chaque mois	CB Media Ltd Bureau 214 56, The Esplanade Toronto M5E 1R5
Série Minding Your Own Business	Orientation commerciale	Distribué gratuitement par la Banque fédérale de développement Services de gestion C.P. 6021 Montréal (Québec) H3C 3C3

Comment le fabricant peut-il tirer profit de la statistique	Bon usage des statistiques	Division des services consultatifs, Statistique Canada
Comment le détaillant peut-il tirer profit de la statistique	Bon usage des statistiques	Division des services consultatifs, Statistique Canada

Organismes

Nom	Information disponible	Endroit
Librairie du gouvernement de l'Ontario	Vaste choix de publications	880, rue Bay, Toronto
Renouf	Toutes les publications fédérales y compris celles de Statistique Canada	221, rue Yonge, Toronto
Toronto Business Library	Librairie commerciale centrale	789, rue Yonge, Toronto
Counselling Assistance to Small Enterprises	Service de consultation	Offert par la Banque fédérale de développement 178, boul. Rexdale Rexdale (Ontario)
Association canadienne de normalisation	Cahier des charges pour la conception de produits industriels et commerciaux de sécurité	Offert par la Banque fédérale de développement 178, boul. Rexdale Rexdale (Ontario)

Associations

Commerce de détail

L'Association des marchands détaillants du Canada
(Ontario)
1780, chemin Birchmount
Scarborough (Ontario)
Tél.: (416) 291-7903

Ontario Restaurant Association
170, rue Bloor ouest, Bureau 302
Toronto (Ontario)
M5S 1T9
Tél.: (416) 920-4354

Le Conseil canadien du commerce de détail
214, rue King ouest
Bureau 212
Toronto (Ontario)
M5H 1K4
Tél.: (416) 598-4684

La Fédération canadienne de l'entreprise indépendante
4141, rue Yonge
Bureau 101
Willowdale (Ontario)
M2P 2A6
Tél.: (416) 222-8022

Distribution en gros

The Advertising and Sales Club of Toronto
73, rue Richmond ouest
Toronto (Ontario)
M5H 1Y9
Tél.: (416) 366-4643

Association canadienne de gestion des achats
2, rue Carlton
Bureau 917
Toronto (Ontario)
M5B 1J3
Tél.: (416) 977-7111

Exportation

Siège social de l'Association canadienne d'exportation:
Association canadienne d'exportation
99, rue Bank
Bureau 250
Ottawa (Ontario)
K1P 6B9
Tél.: (613) 238-8888

Importation

A Toronto, la meilleure source de renseignements pour tous ceux qui désirent fonder une entreprise d'importation est:
L'Association des importateurs canadiens Inc.
World Trade Centre
60, rue Harbour
5e étage
Toronto (Ontario)
M5J 1B7
Tél.: (416) 862-0002

Fabrication

L'Association des manufacturiers canadiens
1, rue Yonge
Bureau 1400
Toronto (Ontario)
M5E 1J9
Tél.: (416) 363-7261

Franchisage

Association canadienne de franchiseurs
44, promenade Laird
Toronto (Ontario)
M4G 3T2
Tél.: (416) 429-1514

Marketing direct

Association canadienne du marketing direct
150, chemin Consumers
Bureau 405
Willowdale (Ontario)
M2J 1P9
Tél.: (416) 494-8585

Autres

Votre chambre de commerce locale

La Chambre de commerce de l'Ontario
2323, rue Yonge, 5e étage
Toronto (Ontario)
M4P 2C9
Tél.: (416) 482-5222

La Chambre de commerce du Canada
First Canadian Place
Bureau 3370
C.P. 63
Toronto (Ontario)
M5X 1B1
Tél.: (416) 868-6415

Le Conseil de l'artisanat de l'Ontario
346, rue Dundas ouest
Toronto (Ontario)
M5T 1G5
Tél.: (416) 977-3551